التمويل بالمرابحة
في
المصارف الإسلامية

(والصيغة المستحدثة المواعدة المنتهية بالبيع)

إعداد

الدكتور/ أحمد جابر بدران

مدير مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية

التعريف بالمؤلف

د. أحمد جابر بدران

مدير مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية

حاصل على بكالوريوس اقتصاد وعلوم سياسية – جامعة القاهرة ١٩٨٤، وحاصل على ماجستير ودكتوراه في الاقتصاد الإسلامي والبنوك الإسلامية .عمل باحثًا اقتصاديًا بمركز الدراسات الحضارية ، ومدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي، ورئيس قسم البحوث والنشر ، مركز صالح عبد الله كامل – جامعة الأزهر .

قام بالاشتراك في وضع معايير تقويم أداء البنوك الإسلامية (ست مجلدات)، والإشراف على مشروع صيغ معاملات البنوك الإسلامية (٣٦ بحث)، بالإضافة إلى الإشراف على مشروعات التكشيف الاقتصادي للقرآن والسنة والتراث .

وقام بإعداد مكانز الاقتصاد الإسلامي للقرآن والسنة والتراث ، وقام بالاشتراك في إعداد موسوعة الفتاوى الشرعية للبنوك الإسلامية (١٢ مجلد)، والاشتراك في إعداد موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإسلامية (٦٠٠٠ مصطلح).

له العديد من المؤلفات بالإضافة إلى هذا المؤلف منها: "البنوك المركزية ودورها في الرقابة على البنوك الإسلامية" – تعثر العملاء في البنوك الإسلامية – المؤشرات المالية للمصارف الإسلامية (١١٠ بنك) عقد الاستصناع بالتطبيق على المصارف الإسلامية – عقد المزارعة بالتطبيق على المصارف الإسلامية، التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية (والصيغة المستحدثة المواعدة المنتهية بالبيع) .

قام بتحقيق مجموعة من الكتب الهامة في التراث الإسلامي في مجال المعاملات لبنك الكويت الصناعي–منها الاستخراج لأحكام الخراج–رسائل ابن نجيم الاقتصادية – الأموال لأبي جعفر بن نصر الداودي – الرتبة في طلب الحسبة – البركة في فضل السعي والحركة – الأحكام السلطانية للماوردي، الكسب لمحمد بن الحسن الشيباني .

تقديم

يتأسس جوهر العمل المصرفي الإسلامي على جذب المدخرات، والقيام باستثمارها في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي وفقًا للضوابط الإسلامية، ثم توزيع الربح الناتج عن الاستثمار على الأطراف المشاركة فيه، وبالتالي فإن توزيع الربح على أصحاب الودائع المستثمرة يتحدد بناءً على الالتزام بالقواعد والأسس الشرعية الحاكمة بعيدًا عن الربا وشبهة الربا. وبذلك يتضح لنا أهمية النشاط الاستثماري في المصارف الإسلامية، كعامل أساسي محدد لنجاح مسيرة المصارف الإسلامية، فبقدر قيامها به بكفاءة اقتصادية، والتزام بأحكام الشرعية، بقدر ما يتحدد نموها وازدهارها والإقبال عليها ومساهمتها في تنمية الاقتصاد القومي.

ويتطلب ذلك العمل على توفير عناصر نجاح هذا الدور، من خلال رسم استراتيجية استثمارية متكاملة الأبعاد، تشتمل على مجموعة متناسقة من صيغ وأساليب الاستثمار الإسلامية، وخبرات فنية متميزة لديها حس إسلامي واعي لدورها المأمول، وجهاز معلومات متخصص وإدارة مصرفية فعالة...، والمواءمة الدقيقة بين الموارد المتوفرة والدور الاستثماري، كيفًا وكمًا ونوعًا، وتوظيف تلك العناصر لتحقيق أهداف البنك الإسلامي.

وليس لمجالنا الآن التعرض بالتقييم للدور الاستثماري للمصارف الإسلامية، إلا أنه يلاحظ أن القدر الأكبر من النشاط الاستثماري للمصارف الإسلامية يتم من خلال صيغة المرابحة، بل تصل هذه النسبة في بعض المصارف إلى نحو ٩٠% ويرجع ذلك لعدة عوامل.

من هذه العوامل طبيعة الموارد المالية المتوفرة وتركزها في ودائع مقيدة الأجل، مما تقيض توظيفها في أنشطة مقيدة الأجل، والبساطة التي تتميز بها صيغة المرابحة، وما تحققه من ربح معقول للمصرف في فترة زمنية قصيرة دون الاضطرار إلى مخاطرة المشاركة في الخسائر المحتملة مما يمكنه من المنافسة مع المصارف التقليدية في مستوى العائد الموزع على الودائع الاستثمارية... إلى غير ذلك من العوامل التي أدت إلى تركز التوظيفات الاستثمارية لدى المصارف الإسلامية في صيغة المرابحة.

فالدور الاقتصادي للمرابحة: يظهر من خلال إسهام المصارف الإسلامية عن طريق المرابحة في تمويل احتياجات بعض القطاعات الاقتصادية، منها قطاع التجارة، سواء الداخلية أو الخارجية، بالإضافة إلى القطاعات الإنتاجية. فالمرابحة توفر احتياجات التجارة الداخلية، من سلع وسيطة وسلع معمرة سواء لتجار الجملة أو التجزئة أو للمستهلكين الأفراد، وذلك عن طريق شراء تلك السلع وإعادة بيعها مرابحة، وبذلك يمكن للأفراد، أو الذين يتوقعون دخلاً أعلى في المستقبل لشراء تلك السلع مرابحة مع تقسيط الثمن على أقساط مستقبلية، مما يرفع مستويات الاستهلاك لهؤلاء الأفراد.

وتوفير بعض احتياجات تجارة الجملة والتجزئة من السوق المحلي بالمرابحة له دور في تنشيط حركة البيع والشراء في السوق المحلي ورفع حجم الطلب الكلي والمساهمة في دوران النشاط الاقتصادي.

وفضلاً عما يمكن أن تضطلع المرابحة به من استيراد السلع والمواد الخام من الخارج، خاصة في الدول النامية، في جانب السلع الضرورية كالمواد الغذائية، فإن المرابحة تصلح أن تكون أيضًا وسيلة لتمويل تجارة الصادرات، حيث يتم البيع بين البنك الإسلامي كبائع بالمرابحة من جهة، وبين المستورد كمشتري بالمرابحة من جهة أخرى وللبنك الإسلامي للتنمية تجربة في هذا المجال، فقد قام بتوفير احتياجات بعض البلاد الإسلامية من بعض السلع الغذائية، عن طريق صيغة المرابحة، قام بالشراء من بلد إسلامي وباع تلك السلع الغذائية لبلد إسلامي آخر، فقد بلغ عدد العمليات التي تم تحويلها وفقًا لهذه الصيغة حتى شعبان ١٤١٠هـ (٥٣)، عملية بيع بالتقسيط لصالح (١٨) دولة من الدول الأعضاء بمبلغ إجمالي قدره (٥٢٤) مليون دولار.

أما بالنسبة للقطاعات الإنتاجية، فإن المرابحة تستخدم بغرض توفير مستلزمات الإنتاج، من المواد الخام والسلع الوسيطة، والمعدات والآلات والأجهزة، مما يسهم في دعم الكفاءة الإنتاجية للاقتصاد القومي.

ولا شك أن دور المرابحة يتعاظم في كونها صيغة أكثر ملائمة للنشاط التجاري بالدرجة الأولى، أما دورها كصيغة تمويلية للنشاط الإنتاجي، فإنه يعتبر محدودًا، وتتميز عنها في هذا المجال الصيغ الاستثمارية الأخرى؛ كالمشاركة والمضاربة والتأجير. ويقتصر دور المرابحة في توفير السلع والمواد الخام، أما الاحتياجات الأخرى للأنشطة الاقتصادية؛ مثل توفير السيولة أو تمويل رأس المال العامل أو التمويل طويل الأجل للمشروع الإنتاجي، فإن المرابحة لا تصلح لأداء هذا الدور الأمر الذي يعكس أهمية تنوع صيغ وأساليب الاستثمار التي يمارسها البنك الإسلامي، ولا يركز نشاطه الاستثماري في صيغة بعينها، بل ينبغي التنويع وفقًا لمقتضيات النشاط الاقتصادي.

وأخيرًا، فإن المرابحة يمكن لها أن تلعب دورًا حيويًا في دعم نشاط المنشآت الصغيرة باستخدامها كصيغة لتوفير مستلزمات الإنتاج لتلك المنشآت، هذا من جانب، وفي تصريف منتجات هذه المنشآت للأفراد وللمؤسسات المتوسطة والكبيرة من جانب آخر، الأمر الذي يسهم في تنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق درجة أعلى من الترابط بين قطاعاته.

هذا، ويرى بعض الباحثين أن بيع المرابحة يضر بالاقتصاد الوطني لاتجاهه غالبا إلى أنشطة اكتنازية، أو لإشباع رغبات كمالية عن طريق الاستيراد أو التجارة في المواد الضرورية، أو المضاربة في العملة... مما يعوق الاستثمار الحقيقي، وهذا الرأي غير مسلَّم به على إطلاقه، فالبنك الإسلامي عليه أن ينتقي السلع التي يتعامل فيها، متجنبًا الضرر باقتصاديات البلاد، وأن يكون لديه الحرص على توفير السلع التي تسهم في توفير الاحتياجات الضرورية أو اللازمة لعمليات الإنتاج. فضلاً عن أن هذا النقد لا تختص به المرابحة لذاتها، بل يمكن أن يوجه لصيغ الاستثمار الأخرى، كالمشاركة إذا كان مجالها أنشطة اكتنازية أو مضاربة في العملة أو التجارة في المواد الضرورية.

بعد العرض السابق يتضح لنا أن الهدف من هذا البحث هو تقديم عرض مبسط لصيغة المرابحة يتناول المفهوم والضوابط الفقهية، ثم الجانب الإجرائي للصيغة في التطبيق المصرفي

الإسلامي، ونماذج التعامل الجاري العمل عليها، وعرض المشكلات والعقبات والانتقـــادات واقتراحات للتطوير ومعالجة بعض الثغرات التي كشفت عنها الممارسة الفعلية.

ويظهر من ذلك، أن هذا البحث ليس أكاديميًا بحتًا، بل هو أقرب ما يكون إلى ورقـــة تعريفية إجرائية، بغرض تقديم تعريف بالجانب التطبيقي والأسس الفقهية التي يقـــوم عليهـــا، ومحاولة متواضعة للتقييم بغرض استحداث نموذج للتعامل يتفادى الانتقادات الموجهة للصيغة في التعامل.

الفصل الأول

المرابحة في الفقه الإسلامي

والمصارف الإسلامية

المبحث التمهيدي

مدخل

المرابحة في الفقه الإسلامي

والمصارف الإسلامية المعاصرة

-١-

مقدمة

التأصيل الفقهي والتاريخي لبيع المرابحة

من المعروف والمُسلَّم به أن الفقه وأصوله تطبيق رسالة نبينا محمد صلى الله عليه وسلم، ولِمَ لا؟ وهو المرآة التي ترتسم فيها أوضاع حياتهم قويمة كانت أو سقيمة، وهو الميزان الذي توزن به تصرفات الناس، ومن ثَمَّ فإن عرض المسائل التي تَحْدُثُ للمكلفين على قواعد الفقه الإسلامي وأصوله أصدق شاهد على شدة الالتزام بشرع الله في المجتمعات الإسلامية، وما يغمرها من نشاط فكري موصول بالواقع.

وبيع المرابحة – كمعاملة من المعاملات – يحتاج إلى إعمال ذهن، وإمعان نظر، واستدامة فكر، وقد فهم ذلك الأقدمون الذين سبقونا بالإيمان من المجتهدين وأصحاب المذاهب الفقهية، لذلك كان خلافهم في هذا النوع من البيوع مبنيًا على فهم وتأويل لأدلة وقواعد مبنية على الشريعة الغراء، و لم يكن مبنيًا على القول بالتَّشهي، أو اتباع الهوى، أو التعصب لوجهة نظر معينة تحوطها الشبهات، كخلاف المحدثين ممن يتحدثون في الفقه الإسلامي في هذا الزمان.

-٢-

الفقهاء القدامى وبيع المرابحة

إن الناظر في كتب الفقه الأصلية يتبين له أن الفقهاء القدامى رحمهم الله –على اختلاف مذاهبهم– عرفوا هذا النوع من البيوع؛ فتناولوه بالدراسة والتحليل، وبينوا حكم الشرع فيه، وإليك بعض النقول التي تؤيد ذلك.

وفي البداية نود أن ننبه على أمر وهو أنه ليس المقصود استقصاء هذه النصوص في هذا النوع من البيوع، فسيأتي ذلك في موضعه إن شاء الله، وإنما الغرض منها الإشارة إلى أن البيع بالمرابحة معاملة قديمة عرض لها الفقهاء وبينوا حكم الشرع فيها.

ففي الفقه الحنفي : يقول صاحب الهداية: "المرابحة: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح. والتولية: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول من غير زيادة ربح، والبيعان جائزان؛ لاستجماع شرائط الجواز، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح، فوجب القول بجوازهما، ولهذا كان مبناهما على الأمانة والاحتراز عن الخيانة وعن شبهتها"([1]).

وفي الفقه المالكي : وفي الكافي لابن عبد البر: "البيع جائز مساومة ومرابحة، فأما المرابحة فإنه يجوز بيع المرابحة على ربح معلوم بعد أن يعرف رأس المال ويحرز"([2]).

يقول ابن رشد الحفيد: "أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان: مساومة، ومرابحة، وأن المرابحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحًا ما للدينار أو الدرهم"([3]).

ويقول العلامة خليل: "وجاز البيع مرابحة، والأحب خلافه"([4]).

([1]) الهداية شرح بداية المبتدي ٣/٥٦ لأبي بكر المرغيناني – الطبعة الأخيرة – طبعة الحلبي.

([2]) كتاب الكافي في فقه أهل المدينة المالكي لابن عبد البر ٢/٧٠٥ – الطبعة الأولى – مكتبة الرياض.

([3]) بداية المجتهد ونهاية المقتصد ٢/١٦١ لابن رشد الحفيد – طبعة دار الفكر للنشر والتوزيع.

([4]) مختصر خليل بشرح الدردير ٣/١٥٩.

ويقول أبو البركات الدردير: "المرابحة: بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما"([1]).

وفي الفقه الشافعي : يقول إمام المذهب: "وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال: اشترِ هذه، وأربحك فيها كذا. فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعًا، وإن شاء تركه. وهكذا إن قال: اشترِ لي متاعًا ووصفه له، أو متاعًا – أيَّ متاع شئت – وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفتُ إن كان قال: أبتعه، وأشتريه منك بنقد أو دين. يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز"([2]).

وفي الفقه الحنبلي: يقول المرداوي: "والمرابحة أن يبيعه بربح فيقول رأس مالي فيه مائة، بِعْتُكَهُ بها ورَبَح عشرة، أو على أن أربح في كل عشرة درهمًا"([3]).

رأى الظاهرية وعرف ابن حزم الظاهري المرابحة فقال: "هي البيع على أن تربحني للدينار درهمًا. وقيل أيضًا: هي أن يقول: أربحك للعشرة اثنتي عشرة"([4]).

-٣-

تطور استخدام المرابحة في البنوك الإسلامية ورأي الفقهاء المحدثين فيها

مما سبق عرضه نجد أن المرابحة والمرابحة الآجلة، التي لا تكون السلعة متوفرة لدى البائع، فيقوم الراغب بالشراء في طلبها منه ليشتريها له، نجدها شائعة ومتداولة في المدونات الفقهية، كما نقلنا من كتاب الأم للإمام الشافعي.

([1]) الشرح الكبير لأبي البركات الدردير ١٥٩/٣ – طبعة دار إحياء الكتب العربية – عيسى الحلبي.

([2]) الأم – للإمام الشافعي ٣٩/٣ – طبعة دار المعرفة – بيروت ١٣٩٣هـ ١٩٧٣م.

([3]) المرداوي الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب ابن حنبل ٤٣٨/٤ طبعة ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م. دار إحياء التراث العربي.

([4]) المحلى – لابن حزم ١٤/٩ – دار الآفاق الجديدة – بيروت.

فهذه صورة للمرابحة: السلعة فيها ليست عند البائع لدى قيام الراغب بشرائها في طلبها منهم.

وكذلك في غيره من الكتب الفقهية وبخاصة المذهبية صور توضح أن المرابحة كانت متداولة وتم توظيفها كأداة أو أسلوب من أساليب التمويل؛ حيث التمويل متوفر لدى طرف ويوجد طرف آخر يحتاج هذا التمويل لشراء بضاعة يستعملها أو يتاجر فيها ليربح، فيقوم من يتوفر لديه التمويل بشرائها وبيعها للراغب فيها مرابحة، مع تأجيل دفع ثمنها أو تقسيطه.

والخلاف الفقهي جرى في مسألة الإلزام بالوعد ومدى صحته في الدخول في هذه الصورة، وأثره في الحكم عليه وما يترتب عليه، وتوقيت هذا الإلزام هل قبل قيام الموعود له بشراء السلعة أم بعد الشراء... إلخ.

ونخلص من ذلك أن المرابحة كانت مستخدمة كأحد أنواع البيوع، وأيضًا كانت منتشرة كصيغة تمويلية.

والمرابحة في صورتها أو ما يعرف باسم "المرابحة للأمر بالشراء" وسيلة استثمار للأموال في المصارف الإسلامية، وهي بديل للتمويل المصرفي الربوي بصورة مختلفة القائم على توفير السيولة مقابل فائدة محرمة، سواء في شكل أسلوب السحب على المكشوف، أو تقديم قرض نقدي، أو خصم الأوراق التجارية... إلخ.

ولكن تتميز المرابحة المصرفية بأنها نشاط تجاري بالبيع والشراء، فتتحول المصارف الإسلامية إلى نشاط الاستثمار والمتاجرة الحقيقية، وتلبي في نفس الوقت حاجة المتعامل إلى السلعة مع تقسيط الثمن أو تأجيله.

ولعل أول باحث معاصر أشار بصلاحية المرابحة لأن تكون صيغة من صيغ الاستثمار في البنوك الإسلامية هو الدكتور/ سامي حسن أحمد حمود، اعتمادًا على إشارة من العلامة المرحوم الشيخ فرج السنهوري، عندما قابل الأول وهو في سبيل إعداد بحثه للدكتوراه "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية" حيث أشار إليها تحت اسم "بيع

المرابحة للآمر بالشراء"([1]) ونقلت عنه الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، وأقرتها هيئات الرقابة الشرعية بالبنوك الإسلامية([2]).

ثم أصبحت هذه المعاملة تمثل عماد المعاملات في البنوك الإسلامية، فمع بداية نشاط المصارف الإسلامية طُرِحت المرابحة كوسيلة مصرفية مهمة تحقق أغراض البنك الإسلامي من ناحية، وأغراض طالب التمويل من ناحية أخرى، فهي تحقق أغراض البنك الإسلامي كأداة لتوظيف موارده بطريقة يتجاوب فيها المصرفيون ذوي الخبرة في البنوك التقليدية من حيث ربط العائد فيها بالأجل.

وكون العلاقة بين البنك وطالب التمويل علاقة دين – أي: دائن بمدين – والحصول على وثائق بهذه المديونية وسهولة حساب العائد بطريقة قريبة الشبه بالخبرة في المصارف التقليدية... إلخ.

ولكن كانت أهم النقاط التي دفعت المسئولين بالمصارف الإسلامية إلى التوسع في استخدام صيغة المرابحة هي ما تتمتع به من توليد ربح دَوْرِي يسمح بتوزيع عائد دَوْرِي على المُودِعين، وهي النقطة التي كانت تشغل أذهان القائمين على المصارف الإسلامية.

فطالما سألوا: هل نستطيع أن ننافس البنوك التقليدية التي تتعامل بالفائدة في توزيع ربح أو عائد دوري على أصحاب الودائع، لنضمن بذلك النمو المطرد في حجم الودائع، ونستطيع بذلك أن ننافس البنوك التقليدية، ونستحوذ على شريحة متنامية من الودائع المصرفية.

هذا في رأينا أهم العوامل التي أدت إلى التوسع في استخدام صيغة المرابحة في البنوك الإسلامية، وذلك من جانب المسئولين عن البنوك الإسلامية.

أما عن العوامل التي ساعدت على ذلك التوسع من قِبَل طالب التمويل:

([1]) د/ سامي حسن أحمد حمود – تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية – ص٤٣٢ إلى ص٤٣٤ – الطبعة الثانية ١٤٠٢هـ – ١٩٨٢م.

([2]) د/ يوسف القرضاوي – بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية – ص١١٠، وما بعدها – الطبعة الثالثة ١٤٠٧هـ– ١٩٨٦م. طبعة دار القلم للنشر والتوزيع – الكويت.

-فلأن المرابحة تتمتع بجاذبية خاصة لدى التجار الذين يرغبون في الحصول على التمويل اللازم لشراء السلع لقصد بيعها وتحقيق ربح من المتاجرة فيها، وبخاصة في السلع ذات معدل الدوران السريع، وغالبًا ما يتم بيعُها للعملاء عن طريق البيع الآجل، مع الحصول على ضمانات بالدين؛ مثل: الشيكات، والكمبيالات... إلخ، وبذلك يحصل للتاجر نوع من الاتساق بين علاقته بالبنك الإسلامي (علاقة دين) وبين علاقته بعملائه وزبائنه (علاقة دين أيضًا).

-كما يفضل قطاع آخر من طالبي التمويل التعامل بالمرابحة مع البنك الإسلامي حتى تكون تكلفة التمويل عليه محدودة في ربح البنك، بينما يستأثر هو بالجزء الأكبر من الربح الذي يرى أنه يستحقه؛ لأنه يبذل جهدًا ولديه خبرة عالية في تصريف السلعة، ولا يرى أن البنك من حقه مشاركته فيها.

ولحداثة هذه المعاملة في التطبيق المصرفي المعاصر اختلف العلماء من دارسي الفقه الإسلامي – في هذا العصر – في كثير من جزئياتها، بل ويمكن القول: إنهم اختلفوا في شرعيتها أصلاً بالنظر إلى صورتها التطبيقية كما تجري في المصارف من حيث الجواز أو عدمه؛ ذلك أن كل أمر جديد تختلف فيه الأنظار باختلاف الأشخاص.

فذهب جمهور العلماء من المحدثين إلى القول بجوازها، وذهب قلة منهم إلى القول بعدم جوازها، وكل من الفريقين دَعَّمَ رأيه بأدلة حسب وجهة نظره([1]).

كما صدرت بشأن هذه المعاملة عدة فتاوى في كثير من الندوات والمؤتمرات؛ حيث صدرت في شأن هذه المعاملة فتوى من مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في إسلام آباد/ باكستان عام ١٩٨٣م؛ وهي: "إن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعًا، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي. أما بالنسبة للوعد وكونه ملزمًا للآمر بالشراء أو المصرف أو

([1]) د/ حمدي محمود بارود – بيع المرابحة بين النظرية، والتطبيق المصرفي الإسلامي المعاصر – ص٣٩٠.

كليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة المصرف والعميل، وإن الأخذ بالإلزام أمـــر مقبول شرعًا، وكل مصرف مخيَّر في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام، حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه".

ومن المجيزين لهذه المعاملة: د. يوسف القرضاوي، د. سامي حمود، الشيخ/ عبد العزيز بن باز.

هذا ولقد قام د/ يوسف القرضاوي بتقديم أدلة رأي الجمهور، كما تكفل بالرد –معتمدا على النصوص والقواعد الشرعية– على من قال بعدم الجواز في كتابه القيم "بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية".

وعلى رأس المانعين لهذه المعاملة –بيع المرابحة للآمر بالشراء– على أساس الوعد الملزم: د/ محمد سليمان الأشقر في دراسته الشرعية حول بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ود/ رفيق المصري في مقال له في مجلة "المسلم المعاصر" بعنوان "كشف الغطاء عن بيـــع المرابحـــة للآمر بالشراء" عدد رقم ٣٢، ود/ حسن عبد الله الأمين في مقال له بعنـــوان " الاســـتثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة " مجلة المسلم المعاصر/ عدد رقم ٣٥، أ/ يوسف كمال –بيع المرابحة حيلة بنكية– مجلة الدعوة – أبريل ١٩٨٠م([1]) ثم في كتاب: فقه الاقتصاد والنقدي.

وبسبب المرابحة المصرفية هُوجمت البنوك الإسلامية من قلة من المحدثين الذين اتهموا هـــذه المصارف بأنها تلجأ إلى هذه المعاملة تحايلاً لتحليل الربا([2]).

–٤–

محاولات لتطوير المرابحة المصرفية

إزاء الاعتراضات الموجهة لصيغة المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد جـــرت عـــدة محاولات لتطوير صيغة المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية، ويمكـــن تـــصنيف هـــذه المحاولات إلى اتجاهات ثلاث؛ هي:

([1]) يوسف كمال – فقه الاقتصاد النقدي دار الهداية – القاهرة ص٢٦٧.

([2]) د/ حمدي محمود بارود – المرجع السابق – ص٤١٣.

الاتجاه الأول: وبرز هذا الاتجاه بطرح نموذج عقد المواعدة بجهد مبذول من اللجنة الشرعية بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي/ مكتب القاهرة، واستند هذا العقد على مبادئ شرعية؛ أهمها: أن المواعدة ملزمة لكلاً الطرفين البنك والعميل، وأن البنك لا يبيع السلعة حتى يتملكها ملكية حقيقية. وبذلك تبعد هذه المعاملة عن الصورية وضمان الضرر الناشئ عن المطل أو عدم الوفاء بالوعد. ويمتاز هذا الاتجاه بأنه قد خطى خطوات مهمة في اتجاه التطبيق العملي لهذه المعاملة، وصياغة عقد خاص بها يصلح للتنفيذ والتعامل به.

الاتجاه الثاني: بيع المرابحة بالخيار، وصورتها: أن يشتري البنك السلعة المطلوبة للواعد بالشراء، بشرط الخيار لمدة زمنية محددة، على أن يمنح البنك الخيار للواعد لمدة زمنية أقل من مدة الخيار التي حصل مع البائع للسلعة.

ولكن الواقع العملي يثبت ضرر وخطورة التعامل بهذه الصيغة، فلم تتجه البنوك للتعامل بها، وذلك للطبيعة المصرفية التي تتجه إلى التنميط والتدقيق في المعاملات.

الاتجاه الثالث: ويحاول هذا الاتجاه تطوير صيغة المرابحة المصرفية بتوظيف عقود أخرى مثل الوكالة، أو المضاربة، أو المشاركة في المعاملة، وذلك بقصد تخفيف المخاطرة عن الممول وتوزيعه بينه وبين الواعد بالشراء.

وهناك صور متنوعة لهذا الاتجاه تم رصدها في البحث وستراها في مكانها إن شاء الله.

ونحن إذ نذكر هذه المقدمة نود التنبيه إلى أن دراستنا لهذه المعاملة الحديثة إنما هي دراسة مجردة عن الهوى والغرض، وبعيدة عن الانتصار لهؤلاء أو الهجوم على الآخرين، معتمدين على كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم وكتب الفقهاء الأصلية، غير متناسين مؤلفات المحدثين من دارسي الفقه الإسلامي؛ لنصل إلى كلمة حق وقول فصل في هذه المعاملة التي ثار بشأنها الخلاف؛ والله من وراء القصد، إنه سميع مجيب.

وإتمامًا للفائدة نذكر بعض المؤلفات([1]) والبحوث والفتاوى التي صدرت بشأن هذه المعاملة:

١-بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية. د/ محمد بن سليمان الأشقر – طبعة ١٤٠٤هـ- نشر مكتبة الفلاح بالكويت.

٢-فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر. د/ عبد الحميد محمود البعلي- مكتبة السلام العالمية بالقاهرة.

٣-بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية. د/ يوسف القرضاوي- طبعة دار القلم بالكويت.

٤-المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية. أحمد علي عبد الله. نشر الدار السودانية. الخرطوم ١٤٠٧هـ.

٥-كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء. د/ رفيق المصري مجلة المسلم المعاصر- عدد رقم ٣٢.

٦-الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة. د/ حسن عبد الله – مجلة المسلم المعاصر- عدد رقم ٣٥.

٧-المرابحة في البنوك الإسلامية ومناقشتها على ضوء الأدلة. بدر بن عبد الله المطوع- مطبعة الجذور بالكويت.

٨-الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية. الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية.

٩-تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية. د/ سامي حمود.

١٠-بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق المصرفي الإسلامي المعاصر. رسالة دكتوراه باسم الباحث/ حمدي محمود بارود – مقدمة لكلية الحقوق جامعة القاهرة.

([1]) مشار إلى بعض ذلك في بحث من إعداد د/ بكر بن عبد الله أبو زيد – بعنوان المرابحة للآمر بالشراء – ص٨- بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

١١-بيع المرابحة في الفقه الإسلامي. رسالة دكتوراه باسم الباحث/ محمود حسني الزيني- مقدمة لكلية الشريعة جامعة الأزهر.

١٢-بيع المرابحة حيلة بنكية. يوسف كمال – مجلة الدعوة – إبريل ١٩٨٠م.

١٣-بيع المرابحة في المصارف الإسلامية. د. فياض عبد المنعم – المعهد العالمي للفكر الإسلامي القاهرة – ١٩٩٦.

وقد عقد لمناقشتها عدد من الندوات، ومؤتمرات المصارف الإسلامية، والمجامع، وصدرت فيها عدة فتاوى؛ منها:

١- المؤتمر الدولي الثاني للاقتصاد الإسلامي المنعقد في باكستان – إسلام آباد عام ١٩٨٣م.

٢- فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي (في جمادي الآخر ١٣٩٩هـ/ مايو ١٩٧٩م).

٣- فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت (في جمادي الآخر ١٤٠٣هـ/ مارس ١٩٨٣م).

٤-المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية. عمان/ ١٤٠٧هـ.

٥-فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز الصادرة في جمادي الآخر سنة ١٤٠٢هـ/١٠ أبريل ١٩٨٢م.

٦-فتوى الشيخ بدر المتولي عبد الباسط – الكويت. (انظر: فتاوى بيت التمويل الكويتي ج١، ٢، ٣).

المبحث الأول

المرابحة في الفقه الإسلامي

١/١ تعريف المرابحة في اللغة والاصطلاح:

المرابحة في اللغة:

المرابحة: من رَبِح في تجارته رِبْحًا، إذا أفضل فيها واستشف.

والربح: اسم ما ربحه، وأربحه على سلعته أعطاه رِبْحًا.

وبعته المتاع واشتريت منه مرابحة: إذا سميت لكلٍّ قدرٍ من الثمن ربحًا.

وبالجملة فإن المتحصل من كتب اللغة أن المرابحة –بضم الميم- بيع السلعة بما اشتراها به، مع زيادة ربح معلوم([1]).

المرابحة في اصطلاح الفقهاء:

عند الحنفية: المرابحة: "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول، مع زيادة ربح"([2]).

وبلفظ آخر: المرابحة: "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح"([3]).

عند المالكية : المرابحة: "بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها بـه، وزيـادة ربـح معلـوم لهما"([4]).

وفي موضع آخر: "بيع مرتب ثمنه على ثمن بيع تقدمه، غير لازم مساواته له"([5]).

([1]) راجع مادة: ربح في المصباح المنير – للفيومي ٣٢٩/١- الطبعة الثانية ١٩٠٩م. المطبعة الأميرية مختار الصحاح – لأبي بكر الرازي – ص٢٢٩ – طبعة دار المعارف.

وانظر: معجم لغة الفقهاء – د/ محمد رواس قلعة جـي، د/ حامد صادق قنيى – ص٤٢٠ الطبعة الثانية ١٤٠٨هـ/١٩٨٨م –دار النفائس- بيروت.

([2]) الهداية شرح بداية المبتدى ٥٦/٣.

([3]) بدائع الصنائع – للكاساني ٢٢٠/٥ – الطبعة الثانية ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م – طبعة دار الحديث – مصورة عن دار الكتب العلمية- بيروت.

([4]) الشرح الكبير لأبي البركات الدردير ١٥٩/٣.

([5]) جواهر الإكليل شرح مختصر العلامة خليل – لصالح عبد السميع الآبي الأزهري ٥٦/٢ طبعة عيسى الحلبي.

عند الشافعية: المرابحة: "بيع بمثل الثمن أو ما قام عليه به مع ربح موزع على الأجزاء"([1]).

وعرفوها أيضًا: "بأن يشتريه شيئًا بمائة مثلاً ثم يقول لغيره – وهما عالمان بذلك-: بعتك بمائتين، أو بما اشتريت – أي: بمثله – أو برأس المال، أو بما قام عليَّ أو نحو ذلك؛ وربح درهم لكل عشرة أو في درهم على كل عشرة"([2]).

عند الحنابلة: جاء في المغني: "معنى بيع المرابحة: هو البيع برأس المال، وربح معلوم"([3]).

وقال المرداوي: "والمرابحة: أن يبيعه بربح؛ فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعتكه بها وربح عشرة، أو: على أن أربح في كل عشرة درهمًا"([4]).

عند الظاهرية: المرابحة: "هي البيع على أن تربحني للدينار درهمًا، أو على أن أربح معك فيه كذا وكذا درهمًا"([5]).

٢/١ حكم البيع بالمرابحة:

بيع المرابحة جائز عند جمهور العلماء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، لكنه خلاف الأولى عند المالكية، وكرهه بعض العلماء تنزها. وحرمه الظاهرية فيما ورد عنهم.

وهذه بعض النصوص من كتب الفقهاء – على اختلاف مذاهبهم – والتي تبين الحكم الشرعي للبيع بالمرابحة.

يقول أبو بكر المرغيناني الحنفي: المرابحة: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح. والتولية: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول من غير زيادة ربح، والبيعان جائزان لاستجماع شرائط الجواز، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا

([1]) حاشية قليوبي، وعميرة على شرح العلامة جلال الدين المحلى على منهاج الطالبين ٢٢٠/٢ طبعة دار إحياء الكتب العربية.

([2]) مغني المحتاج للشربيني ٧٧/٢ طبعة ١٣٧٧هـ ١٩٥٨م طبعة الحلبي.

([3]) المغني لابن قدامة ١٩٩/٤ الناشر: مكتبة الكليات الأزهرية بالصنادقية بالأزهر.

([4]) الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب ابن حنبل ٤٣٨/٤.

([5]) المحلى لابن حزم الظاهري ١٤/٩ تحقيق أحمد محمد شاكر نشر مكتبة دار التراث.

يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشـــترى، وبزيادة ربح؛ فوجب القول بجوازها"[1].

ويقول أبو بكر الكاساني: "ومنها أن يكون الثمن الأول معلومًا في بيع المرابحة والتوليـــة والإشراك والوضعية، والأصل في هذه العقود عمومات البيع من غير فصل بين بيع وبيـــع... وكذا الناس توارثوا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير نكير؛ وذلـــك إجمـــاع علـــى جوازها"[2].

ويقول ابن عبد البر المالكي: "البيع جائز مساومة ومرابحة، فأما المرابحة فإنه يجوز بيـــع المرابحة على ربح معلوم، بعد أن يعرف رأس المال"[3].

ويقول العلامة الدردير: "والبيع بالمرابحة جائز، لكنه خلاف الأولى"[4].

ويقول الخطيب الشربيني الشافعي: "ويصح بيع المرابحة من غير كراهة؛ لعموم قولـــه تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾[5].

ويقول ابن قدامة المقدسي الحنبلي: بيع المرابحة: هو البيع برأس المال وربـــح معلـــوم، ويشترط علمهما برأس المال، فيقول في صحته: رأس مالي فيه، أو هو عليَّ بمائة بعتك بهـــا، وربح عشرة. فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة. وإن قال: بعتك برأس مالي فيه، وهو مائة، وأربح في كل عشرة درهمًا... فقد كرهه أحمد، وقـــد رويـــت كراهيته عن ابن عمر، وابن عباس، ومسروق، والحسن، وعكرمة، وسعيد بن جبير، وعطاء بن يسار. وقال: إسحاق لا يجوز؛ لأن الثمن مجهول حال العقد، فلم يجز كما لو باعه بمـــا يخرج به في الحساب. ورخص فيه سعيد بن المسيب، وابن ســـيرين، وشُـــرَيح، والنَّخَعِـــي،

---

[1] الهداية – شرح بداية المبتدي – ٥٦/٣.

[2] المرجع السابق.

[3] الكافي في فقه أهل المدينة المالكي لابن عبد البر ٧٠٥/٢.

[4] حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ١٥٩/٣.

[5] البقرة : ٢٧٥.

والثوري، والشافعي، وأصحاب الرأي، وابن المنذر؛ ولأن رأس المال معلوم، والربح معلـــوم فأشبه ما لو قال وربح عشرة دراهم. ووجه الكراهة أن ابن عمر وابن عباس كَرِهـــاه، و لم نعلم لهما في الصحابة مخالفًا، ولأن فيه نوعًا من الجهالة، والتحرز عنها أولى وهذه كراهـــة تنـــزيه، والبيع صحيح لما ذكرنا، والجهالة يمكن إزالتها بالحساب فلم تضر([1]).

رأي الظاهرية في المرابحـــة: يرى الظاهرية عدم جواز البيع؛ لأن الشرط فيه – وهو: على أن تربحني كذا – ليس في كتاب الله؛ فهو باطل، كما أنها لون من ألوان الغرر، وفي هذا يقول ابن حزم:

لا يحل البيع على أن تربحني للدينار درهمًا، ولا على أني أربح معك فيه كذا وكذا درهما، فإن وقع فهو مفسوخ أبدًا، فلو تعاقدا البيع دون هذا الشرط لكن أخبره البائع بأنه اشـــترى السلعة بكذا وكذا، وأنه لا يربح معه فيها إلا كذا وكذا، فقد وقع البيع صحيحًا. فإن وجده قد كذب فيما قال، و لم يضر ذلك البيع شيئًا ولا رجوع له بشيء أصلاً إلا من عيب أو غبن ظاهر كسائر البيوع، والكاذب آثم في كذبه فقط. برهان ذلك: أن البيع: علـــى أن تـــربحني كذا. شرط ليس في كتاب الله تعالى، فهو باطل، والعقد به باطل، وأيضًا: فإنه بيـــع بـــثمن مجهول؛ لأنهما إنما تعاقدا البيع على أنه يربح معه للدينار درهمًا؛ فإن كان شراؤه دينارًا غـــير ربع، كان الشراء بذلك، والربح درهمًا غير ربع درهم، فهذا بيع الغرر الذي نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم، والبيع بثمن لا يُدْرَى مقداره؛ فإذا سَلِم البيع من هذا الشرط فقـــد وقع صحيحًا كما أمر الله تعالى، وكِذْبَه البائع معصية لله تعالى، ليست معقودًا عليها البيـــع، لكن كزناه لو زنى أو شربه لو شرب الخمر، ولا فرق([2]).

٣/١ أركان المرابحة: المرابحة عقد بيع، فيكون أركانها ثلاثة:

١-الصيغة، أي: الإيجاب والقبول.

٢-العاقدان، أي: البائع والمشتري.

([1]) المغني لابن قدامة ١٩٩/٤.

([2]) المحلى ٦٢٥/٩، مسألة ١٦١٥.

٣-المعقود عليه، أي: الثمن والمثمن.

ولكل ركن من هذه الأركان شروط ينبغي توافرها لصحة العقد، فيشترط في المعقــود عليه أن يكون طاهرًا منتفعًا به شرعًا مملوكًا للعاقد (أي له ولاية عليــه)، ومقــدورًا علــى تسليمه ومعلومًا بعاقدين، ويشترط في العاقد إطلاق تصرف وعدم إكراه بغــير حــق...، ويشترط في الصيغة أن تدل على الرضا، وأن يتصل بالإيجاب والقبول في مجلس العقــد وأن يتوافقا لفظًا ومعنى.

٤/١ شروط البيع بالمرابحة:

اشترط الفقهاء القائلون بجواز البيع بالمرابحة شروطًا لصحته؛ هي:

١- أن يكون الثمن الأول معلومًا للمشتري الثاني: علم المشتري بالثمن الأول للــسلعة؛ لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، فإذا لم يتحقق العلم للمشتري فالبيع فاسد، فإذ افترق البائع والمشتري و لم يعلم المشتري بالثمن الأول فحينئذ يبطل البيــع، ويــدخل في الثمن الأول المصاريف المعتبرة. وفيما يلي أقوال الفقهاء عند الشرط الأول.

قول الحنفية: يقول الكاساني: "وأما شرائطه فمنها ما ذكرنا، وهو أن يكــون الــثمن الأول معلومًا للمشتري الثاني؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بــالثمن الأول شرط صحة البياعات كلها لما ذكرنا فيما تقدم. فإن لم يكن معلومًا له، فالبيع فاســد إلى أن يعلم في المجلس، فيختار إن شاء فيجوز أن يترك فيبطل. أما الفساد للحــال فلجهالــة الثمن؛ لأن الثمن للحال مجهول، وأما الخيار فللخلل في الرضا؛ لأن الإنسان قد يرضى بشراء شيء بثمن يسير ولا يرضى بشرائه بثمن كثير، فلا يتكامل الرضا إلا بعد معرفة مقدار الثمن؛ فإذا لم يعرف اختل رضاه، واختلال الرضا يوجب الخيار. ولو لم يعلم حتى افترقا عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد"([1]).

([1]) بدائع الصنائع ٥/٢٢٠.

قول المالكية: فأما المرابحة: أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحًا، إما على الجملة مثل أن يقول: اشتريتها بعشرة، وتربحني دينارًا أو دينارين. وإما علـــى التفصيل وهو أن يقول: تربحني درهمًا لكل دينار، أو غير ذلك"([1])

قول الشافعية: "ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه شيئًا بمائة مثلاً، ثم يقول لغـــيره – وهمـــا عالمان، بذلك-: بعتك بمائتين، أو بما اشتريت – أي: بمثله – أو برأس المال، أو بما قام عليَّ، أو نحو ذلك؛ وربح درهم لكل عشرة، أوفي أو على كل عشرة، أو ربح دِهْ يَازْدِهْ؛ لأن الثمن معلوم"([2]).

قول الحنابلة: قال ابن قدامة: "بيع المرابحة: هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويـــشترط علمهما برأس المال؛ فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليَّ بمائة، بعتك بها وربح عشرة؛ فهـــذا جائز لا خلاف في صحته".

٢-أن يكون الربح معلومًا: فلابد أن يكون الربح معلومًا؛ لأنه جدر من ثمن البيع، سواء كان هذا الربح قدرًا معينًا أو لنسبة من الثمن.

قول الحنفية: يقول الكاساني: "بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات"([3]).

قول المالكية: البيع جائز مساومة ومرابحة؛ فأما المرابحة: فإنه يجوز بيع المرابحة على ربـــح معلوم بعد أن يعرف رأس المال ويبلغه([4]).

قول الشافعية: ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه شيئًا بمائة مثلاً، ثم يقول لغيره –وهما عالمان بذلك- بعتك بمائتين، أو بما اشتريت، أي: بمثله، أو برأس المال، أو بما قام عليَّ، أو نحو ذلك، وربح درهم لكل عشرة، أو في أو على كل عشرة"([5]).

([1]) ابن جزئ المالكي – قوانين الأحكام الشرعية – ص٢٦٦ – الطبعة الأولى ١٤٠٦هـ- ١٩٨٥م – عالم الفكر بالحسين.

([2]) مغني المحتاج ٧٧/٢. وكلمة (دد) بالفارسية تعني عشرة، و "يازدد" تعني أحد عشر – السابق.

([3]) بدائع الصنائع ٢٢١/٥.

([4]) الكافي في فقه أهل المدينة المالكي لابن عبد البر ٧٠٥/٢.

([5]) مغني المحتاج ٧٧/٢.

قول الحنابلـــة: بيع المرابحة: هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما بـــرأس المال؛ فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليَّ بمائة، بعتك بها، وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته([1]).

٣-أن يكون رأس مال المرابحة من ذوات الأمثال: فلابد أن يكون رأس المال مـــن ذوات الأمثال، كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيلات والمعدودات المقارنة.

قول الحنفية: يقول المرغيناني: "ولا تصح المرابحة والتولية حتى يكون العوض مما له مثل؛ لأنه إذا لم يكن له مثل لو ملكه؛ ملكه بالقيمة وهي مجهولة"([2]).

قول المالكيـــة: "المراد أنه اشترى السلعة بمقوَّم، سواء كان معينًا أو موصوفًا، فـــإذا أراد بيعها مرابحة على ذلك المقوَّم، فلا بد أن يبعها بمقوم مماثل للمقوم الأول في صفته، ويزيـــده المشتري عليه ربحًا معلومًا، ولا يجوز له بيعها مرابحة على قيمة المقوم الذي اشتريت به"([3]).

قول الشافعية: "ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه بمائة، ثم يقول لغيره. وهما عالمان:

بذلك بعتك بمائتين، أو بما اشتريت؛ أي: بمثله، أو برأس المال، أو بما قام عليَّ ونحو ذلك، وربح درهم لكل عشرة... فلو كان الثمن دراهم معينة غير موزونة، أو حنطة مثلاً معينة غير مكيلة لم يصح البيع مرابحة"([4]).

قول الحنابلة: "أن يكون المبيع من المتماثلات التي ينقسم الثمن عليها بالأجزاء؛ كـــالبُرِّ والشعير المتساوي، فيجوز بيع بعضه مرابحة بقسطه من الثمن"([5]).

٤- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربـــا: وفي هـــذا يقـــول الكاساني: "ومنها: ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا؛ فإن كـــان

([1]) المغني لابن قدامة ١٩٩/٤.
([2]) الهداية – شرح بداية المبتدي ٥٦/٣.
([3]) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ١٦٠/٣.
([4]) مغني المحتاج ٧٧/٢.
([5]) المغني لابن قدامة ٢٠٣/٤.

بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مِثْلاً بِمِثْل لم يجز له أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربًا لا ربحًا...، وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة، حتى لو اشترى دينارًا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم، أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة"[1].

٥- أن يكون العقد الأول صحيحًا: وفي هذا يقول الكاساني: "أن يكون العقد الأول صحيحًا، فإن كان فاسدًا لم يجز بيع المرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد – وإن كان يفيد الملك في الجملة – لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية"[2].

وملخص ما سبق أن :

بيع المرابحة هو أحد أنواع البيع المطلق (بيع العين بالثمن) الذي ينقسم من حيث الثمن إلى:

بيع المساومة: وهو بيع السلعة بثمن متفق عليه، دون النظر إلى ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به.

بيع التولية: وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به من غير نقص ولا زيادة.

بيع الوضيعة: وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضع أو حط مبلغ معلوم من الثمن.

بيع المرابحة: وهو بيع السلعة بمثل الثمن الأول الذي اشتراها البائع به مع زيادة ربح معلوم متفق عليه.

وهذه الأنواع الثلاثة الأخيرة تسمى (بيوع الأمانة).

---

[1] بدائع الصنائع ٥/٢٢١.

[2] المرجع السابق ٥/٢٢٢.

وهذه الشروط الخمسة يتحقق بها العلم التام بالثمن الأول ومقدار الربح كما يتم بها صحة البيع، والتأكد من خلوه من الربا. ونشير هنا إلى ما ذكره الفقهاء، من أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة؛ لأن البائع مستأمن في الإخبار عن الثمن الأول للسلعة، وعن المصروفات المعتبرة التي تضاف إلى ذلك الثمن، فإن ظهر بعد ذلك، بإقرار أو ببينة أن الثمن كان أقل، فقد اختلف فيه رأي الفقهاء. قال مالك: المشتري بالخيار إما أن يأخذ بالثمن الذي صح أو يترك إذا لم يلزمه البائع بالأخذ بالثمن الذي صح. وقال أبو حنيفة: بل له الخيار مطلقًا، ولا يلزمه الأخذ بالثمن الذي صح([1]).

وهناك نقطة أخرى جديرة بالإشارة، وهي أن المرابحة لها صورتان:

الصورة الأولى: أن يكون البائع اشترى السلعة بثمن معين و لم ينفق عليها شيئًا زيادة على الثمن، وفي هذه الصورة على المشتري أن يدفع الثمن مضافًا إليه الربح بالحساب الذي يتفقان عليه.

والصورة الثانية: أن يكون البائع قد أنفق على السلعة زيادة على ثمنها الذي اشتراها به. قال المالكية: إنه إما أن يكون ما أنفق على السلعة عينًا ثابتة؛ مثل الخياطة والصبغ، وحكمه أنه كالثمن، وإما أن يكون ما أنفق غير قائم بالبيع، ولا يختص به كالتخزين والنقل، وهذا يحسب في الثمن ولا يحسب له ربح، وإما أن يكون غير قائم بالمبيع ولكنه يختص به؛ كالطي والسمسرة فلا يحسب من أصل الثمن وليس له حظ من الربح. وقال أبو حنيفة: بل يحمل على ثمن السلعة كل ما نابه عليها، فيدخل في أصل الثمن كل ما أنفقه على السلعة بما جرت به عادة التجار.

٥/١ أنواع بيع المرابحة:

ينقسم بيع المرابحة إلى نوعين:

([1]) ابن رشد، مرجع سابق، ٣٢٣/٢.

أولاً: بيع المرابحة العادية: وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتــــهن فيها البائع التجارة، فيشتري السلع، دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بــــشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يُتَّفَقُ عليه.

ثانيًا: بيع المرابحة المقترنة بالوعد: وهي التي تتكون من ثلاثـــة أطـــراف البـــائع، والمشتري، والبنك باعتباره تاجرًا وسيطًا بين البائع الأول والمشتري. والبنك لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووجود وعد مسبق منه بالشراء.

ويُستخدم أسلوب بيع المرابحة المقترنة بالوعد في البنوك الإسلامية التي تقوم بشراء الـــسلع حسب المواصفات التي يطلبها العميل، ثم إعادة بيعها مرابحة للواعد بالشراء بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعًا، بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه سَلَفًا بين الطرفين.

٦/١ صور البيع بالمرابحة: هناك صور مختلفة في تطبيق المرابحة المقترنة بالوعـــد قـــد تصل إلى عشرين صورة.

ومن هذه الصور:

- ما يتحدد حسب لزوم أو عدم لزوم الوعد بالشراء لطرف واحد أو للطرفين.
- ومنها ما يختلف حسب طريقة دفع الثمن على قسط واحد في آخر الأجل، أو علـــى أقساط دورية... إلخ.
- ومنها ما يختلف حسب طبيعة السلعة ومصدرها، فهناك المرابحـــة المحليـــة، والمرابحـــة الدولية... إلخ.

وفي الممارسة المصرفية لصيغة المرابحة المقترنة بالوعد، نجد الصور التالية:

١-مرابحة مقترنة بالوعد الملزم لطرف واحد أو لطرفين، أو غير ملـــزم لأي منـــهما (٣ صور).

٢-مرابحات تجري على السلع على أساس ثمنها الأول فقط، ومرابحات تجري على ســـلع بعد الاتفاق عليها (نقل، تخزين، تعبئة، تقطيع... إلخ) (صورتان).

٣-مرابحة ذات الصفقة الواحدة، ومرابحة متجددة، سواء تم السداد الكامل للمستحقات عن المرابحة الأولى، أو سداد جزء فقط، ويتبقى مديونية طرف المرابح (٣ صور).

٤-مرابحة في إطار سقف تسهيلات مصرفية (يشمل: مشاركات، مضاربات...)، ومرابحة، أو مرابحة مستقلة عن أي سقوف ائتمانية (صورتان).

٥-مرابحة محلية (السلعة مصدرها محليًّا)، أو مرابحة دولية (السلعة مصدرها السوق الخارجي) (صورتان).

٦-مرابحة استيراد أو مرابحة تصدير، أي: يتوسط البنك في بيع منتجه محليًّا، لمتعامل خارجي يتعاقد معه البنك ويقدم له تسهيلات في السداد (كما يمارسها البنك الإسلامي للتنمية على نطاق واسع في توفير السلع لبعض البلاد الإسلامية) (صورتان).

٧-مرابحات يقوم البنك بنفسه بالشراء ودفع الثمن والتسليم، ومرابحات يوكل فيها للشراء نيابة عن البنك، أو توكيله في دفع الثمن، أو في تسليم السلعة، أو في البيع للغير، أو في البيع لنفسه بثمن المثل (٥ صور).

وبذلك تصل إلى نحو تسع عشرة صورة.

- ومنها ما يتحدد حسب كيفية تسليم البنك للسلعة في مرحلة البيع الأول: هل يتم ذلك عن طريق البنك مباشرة، أو أحد وكلائه، أو عن طريق توكيل الواعد بالشراء لتسلم المبيع؟

٧/١ الخطوات العملية لبيع المرابحة: نورد فيما يلي الخطوات العملية في تنفيذ بيع المرابحة الموعودة في حالة توكيل الواعد بالشراء في تسليم المبيع:

١-تحديد المشتري لحاجياته: المشتري: يحدد مواصفات السلعة التي يريدها، ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها.

البائع: يرسل فاتورة عرض أسعار محددة بوقت.

٢-توقيع الوعد بالشراء: المشتري: يعد بشراء السلعة من البنك مرابحة بتكلفتها زائدة الربح المتفق عليه.

البنك: يدرس الطلب، ويحدد الشروط، والضمانات للموافقة.

٣-عقد البيع الأول: البنك: يعبر للبائع عن موافقته على شراء السلعة، ويدفع الثمن حالاً أو حسب الاتفاق.

البائع: يعبر عن موافقته على البيع، ويرسل فاتورة البيع.

٤-تسليم وتسلم السلعة: البنك: يوكل المستفيد بتسلم السلعة.

البائع: يرسل السلعة إلى مكان التسليم المتفق عليه.

المشتري: يتولى تسلم السلعة بصفته وكيلاً ويشعر البنك بحسن تنفيذ الوكالة.

٥-عقد بيع المرابحة: يوقع الطرفان (البنك والمشتري) عقد بيع المرابحة حسب الاتفاق في وعد الشراء.

٨/١ الأحكام الشرعية المتعلقة بخطوات بيع المرابحة:

في مرحلة الوعد بالشراء:

١-يجوز أن يتقدم المستفيد بوعد شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، ويلتزم بشرائها مرابحة بالتكلفة، مضافًا إليها الربح المتفق عليه.

٢-يجوز أن تتضمن المواعدة شروطًا مختلفة يُتَّفَقُ عليها بين الطرفين، ولا سيما فيما يتعلق بتحديد مكان التسليم، ودفع تأمين نقدي لضمان تنفيذ العملية، وكيفية تسديد الثمن.

٣-يجوز الأخذ بإلزام الواعد بالشراء، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر في مرحلة البيع الأول.

٤-يشترط أن يقوم البنك بشراء السلعة المطلوبة (عقد البيع الأول) قبل بيعها مرابحة للواعد بالشراء، ويشترط أن يكون التعاقد في عملية البيع الأول هذه بين البائع الأصلي للسلعة والبنك، وهذا شرط جوهري وأساسي لصحة المرابحة المقترنة بالوعد.

٥-يجوز توكيل البنك الغير – بما في ذلك الواعد بالشراء – للقيام بتسلم السلعة المعينة نيابة عنه، ويكون هذا التوكيل بعقد مستقل عن عقد بيع المرابحة (في حالة توكيل الواعد بالشراء) خشية توهم الربط بين التوكيل والشراء بالمرابحة.

٦-بعد شراء البنك للسلعة، وقبل بيعها بالمرابحة إلى العميل يتحمل البنك تبعة الهلاك والرد بالعيب، إلا في حالة الاتفاق مع العميل على الإبراء من العيوب؛ بمعنى: أنه إذا هلكت السلعة فإنها تهلك على ملكية البنك، وإذا ظهر فيها عيب (غير مشمول بالإبراء) فهو يتحمل المسئولية كذلك، ولا يمكنه عندئذ أن يسلم السلعة إلى الواعد بالشراء، ولا أن يحمله أي مخاطرة أو مسئولية بدون رضاه.

في مرحلة بيع المرابحة:

١-يشترط أن يتم إبرام عقد بيع المرابحة في آخر المراحل؛ أي: بعد إبداء الوعد بالشراء، وتنفيذ شراء السلعة باسم البنك ولفائدته، وتسلمه لها مباشرة، أو عن طريق الوكيل.

٢-تراعى في إبرام عقد بيع المرابحة المقترنة بوعد الأحكام الشرعية المقررة في باب المرابحة، ولا سيما شرط معلومية تكلفة الشراء الأول، ومقدار الربح؛ لأن الجهالة تؤدي إلى المنازعة وتفسد العقد.

٣-يجوز توثيق الدين الناتج عن المرابحة بكفيل أو رهن، شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل، ويجوز أن يكون الرهن مصاحبًا للعقد، أو سابقًا له؛ لأن الرهن يمكن أخذه عن الدين الحادث كما يمكن أخذه عن الدين الموعود قبل حدوثه، ولكن لا يعتبر الرهن قائمًا إلا بعد قيام الالتزام (المديونية)، فيصح ذلك فيما ورد عن الإمام مالك، يقول ابن رشد الحفيد: "مثل أن يسترهنه بما يستقرضه، ويجوز ذلك عند مالك"[1].

---

(1) بداية المجتهد ٢/٤٠٩.

المبحث الثاني

المرابحة في المصارف الإسلامية

١/٢ مفهوم صيغة المرابحة في المصارف الإسلامية:

إن ما سبق عرضه هو صورة المرابحة في الفقه القديم، حيث السلعة حاضرة وموجودة في حيازة التاجر ثم يبعها بثمن يزيد عن الثمن الأصلي لها، مع بيان ذلك للمشتري، وقد يتم دفع الثمن في الحال أو بالأجل، وهي بذلك بيع عادي يتميز بأن المشتري يركن إلى ذمة وضمير البائع في الإخبار عن ثمنها الأول، لكن هذه الصورة ليست هي التي يجرى بها التعامل في المصارف الإسلامية في الواقع اليوم؛ بل هناك صورة مستحدثة يطلق عليها "المرابحة للأمر بالشراء".

كان أول من طرحها د/ سامي حمود في رسالته "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية" في عام ١٩٧٦م، حيث لخص دوافع تفكيره فيها وتصويره لها على النحو التالي: "يقوم أصل هذه المسألة على الواقع الذي نعيشه، وذلك من ناحية الرغبة في الحصول على بعض الاحتياجات قبل توفر الثمن المطلوب، سواء كانت تلك الاحتياجات مطلوبة للاستعمال الشخصي، أو المنزلي، أو كانت لازمة للاستعمال المهني، وقد استطاعت المصارف الربوية أن تجد في سوق تصريف البضائع والمواد التي يحتاجها الناس، ميدانًا فسيحًا لاستثمار الأموال بطريق خصم الأوراق التجارية التي تمثل قيمة هذه الأشياء المباعة بالأجل.

وهكذا صار التاجر يرى أنه قادر على تلبية طلبات المشترين ممن لا يملكون الثمن نقدًا، وذلك على أساس أنه يستطيع أن يبيع بالأجل اعتمادًا على إمكان قيامه بخصم الأوراق التجارية (الكمبيالات)، التي يحررها المشتري لأمر التاجر البائع وهذا التاجر يحسب بطبيعة الحال ما سيدفعه للمصرف نظير الخصم وزيادة لكي يضيفه –دون أن يصرح بذلك- للسعر الذي يرضى أنه يبيع به بيعًا آجلاً بطريقة القسط الشهري، لذلك فإن نظرنا في مواجهة المسألة يتجه إلى فتح الباب للمصرف اللاربوي للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التي يحتاجها على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري، أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة، وتفسير ذلك أن مثل هذا الراغب (الطبيب الذي يريد شراء أجهزة طبية لعيادته الجديدة مثلاً)، يتقدم إلى المصرف طالبًا منه شراء الأجهزة المطلوبة بالوصف الذي يحدده، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك الأجهزة اللازمة له فعلاً مرابحة (بالنسبة التي يتفق عليها)، حيث يدفع الثمن مقسطًا حسب إمكانياته التي

يساعده عليها دخله وقد كانت هذه الصورة من صور الوساطة التي يستطيع المصرف اللاربوي أن يقوم فيها بأعمال الائتمان التجاري بكل أنواعه منافسًا –بكل قوة– كافة البنوك الربوية([1]).

ونخلص من هذا العرض إلى أن الدافع للبحث عن هذه الصيغة كان بغرض الوصول إلى وسيلة ائتمانية تمكن المصرف الإسلامي من تقديم التمويل التجاري للراغبين فيه، بطريقة مشروعة لا ربا فيها، وذلك حتى يتمكن البنك الإسلامي من منافسة البنوك التجارية في هذا المجال.

فهي بذلك صيغة تمويلية تمارسها المصارف الإسلامية بغرض تقديم التمويل في إطار أحكام الشريعة الإسلامية. والمصرف لا غرض له في السلعة، وإنما يتحدد غرضه في منح التمويل مقابل عائد مشروع، وأيضًا منافسة البنوك التقليدية في هذا المجال وجذب المتعاملين الراغبين في الالتزام بالضوابط الشرعية.

وبذلك يمكن للمصرف الإسلامي توفير ما يحتاجه بعض المتعاملين من الأجهزة والمعدات أو السلع الأخرى، عن طريق تقدم هؤلاء المتعاملين للمصرف طالبين هذه الأشياء، ومحددين أوصافها وكمياتها في طلب الشراء، فيقوم المصرف باستيرادها من الخارج، أو شرائها من الداخل، على أساس الوعد من قبل هؤلاء المتعاملين بشرائها منه – إذا وردت مطابقة للمواصفات وفي المكان والزمان المحددين، وذلك بسعر التكلفة مع زيادة ربح يتفق عليه، كما يتم الاتفاق على كيفية سداد تلك القيمة، بطريقة آجلة على أقساط شهرية، أو غيرها، يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمرابحة بين المصرف والمتعامل.

وعليه فإن المرابحة المصرفية يمكن تعريفها بأنها اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بثمنها وزيادة ربح، متفق عليه، وعلى كيفية سداده([2]).

الأشكال المختلفة لصيغة المرابحة في المصارف الإسلامية([3]): المرابحة في التطبيق المصرفي الإسلامي؛ إما أن تكون مرابحة داخلية، حيث يشتري البنك السلعة من داخل البلد، وإما

([1]) د. سامي محمود، تطور الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة، ط١، ١٩٧٦، ص٤٧٦-٤٨٠.

([2]) راجع، حمدي محمود بارود، بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق المصرف المعاصر، رسالة دكتوراه. كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٩م، ص٢٥٩-٢٦٢.

([3]) لن يتطرق البحث إلى المرابحة الخارجية في سوق السلع الدولية، بمعنى أن المصرف الإسلامي يشتري السلعة من السوق الخارجي ويعيد بيعها أيضا في تلك السوق، لأن هناك بحثا مستقلا في الموضوع.

أن تكون مرابحة خارجية، حيث يتم استيراد السلعة من الخارج وبيعها لعميل في الداخل، ويعرض فيما يلي صور وأشكال التعامل بالصيغة في المصارف الإسلامية، في الواقع العملي، مع ملاحظة أن بعض هذه الصور، قد يتعامل بها في بنك دون آخر، أو أن بعضها قد تجاوزته الممارسة إلى غيره، أو اختلاف الأهمية النسبية بين تلك الصور في التعامل الفعلي داخل المصارف الإسلامية:

الصورة الأولى: الاتفاق بين متعامل راغب في الشراء والبنك الإسلامي على بيع سلعة، أو عقار مملوك بالفعل للبنك، بالنقد أو بالأجل، مع الاتفاق على مقدار الربح الذي يضاف على رأس المال أو على التكلفة([1]).

الصورة الثانية: طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف مضافا إليه أجر معين مقابل قيام المصرف بهذا العمل.

عرضت هذه الصور، من قبل بنك دبي الإسلامي، على المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي عقد بدبي في المدة ٢٣ – ٢٥ جمادي الثانية ١٣٩٩هـ الموافق ٢٢ من مايو ١٩٧٩، فرأى المؤتمر أن تسمى هذه الصورة وكالة بأجر، واعتبرها توكيلات بالشراء، وأوصى بأن يكون الأجر الذي يحصل عليه المصرف في حدود أجر المثل([2]).

الصورة الثالثة: يتقدم العميل إلى المصرف طالبًا شراء سلعة محددة المواصفات والكمية على أساس الوعد بشرائها منه بالأجل بربح معلوم.

وقد يكون العميل هو الذي يحدد مصدر البضاعة، كما يمكن أن يحدث أن يكتفي العميل بتحديد السلعة ومواصفاتها ويترك تحديد مصدر البضاعة للبنك، ونشير هنا إلى أن هذه الصورة ليس فيها إلزام للعميل بالشراء، فله أن يشتري السلعة عند ورودها أو الرجوع عن وعده([3])، وذلك تميزًا لهذه الصورة التي تتضمن الإلزام بالوعد، وواضح أن هذه الصورة بها مخاطرة عدم شراء العميل للسلعة وبالتالي صعوبة تصريفها من قبل البنك، ولهذا اقترح بعض الباحثين([4]) أن يقوم المصرف الإسلامي بإجراء عقد الشراء مع المصدر للسلعة مقترن بخيار شرط لمدة محددة، يستطيع

([1]) بيت التمويل الكويتي، بيوع الأمانة في ميزان الشريعة، ط١، ١٩٨٣، ص٩.

([2]) بنك دبي الإسلامي، فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية، ص١٩.

([3]) محمد صلاح الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الوفاء المنصورة، ص٢٤٥ وما بعدها.

([4]) حسن عبد الله الأمين، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، مجلة المسلم المعاصر، العدد رقم ٣٥، السنة التاسعة، ١٤٠٣، ص٧٦.

خلالها البنك أن يتبين نية العميل في الشراء من عدمه، فإذا التزم العميل بالشراء أمضى المـــصرف عقد الشراء مع المصدر.

الصورة الرابعــة: قيام المصرف بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق، أو بناءً على طلـــب يتقدم به أحد المتعاملين معه، ثم يعد الشراء يبيعها البنك لطالب الشراء أو لغيره مرابحة، بأن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافًا إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها، ويطلب مبلغًا معينًا من الربح ممن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها([1]).

ويلاحظ هنا أن ما يميز هذه الصورة عن غيرها هو أن كلا من العميل والبنك بالخيار، فالبنك له أن يبيع السلعة للعميل طالب الشراء ولغيره، والعميل له الخيار في شراء السلعة بعد تملك البنك لها أو عدم الشراء، وأيضًا هناك نقطة أخرى تميز هذه الصورة عن غيرها، هي أن البنك يقـــوم، وبناءً على دراسات للسوق والوضع الراهن للطلب والعرض بشراء سلعة يـــرى في تقـــدير إدارة الدراسات الاقتصادية به أن الطلب عليها سيرتفع في المستقبل القريب.

الصورة الخامسة: يطلب العميل من البنك شراء السلعة على أساس التزامه بالوعد بشرائها. متى وردت مطابقة للمواصفات على أساس زيادة ربح معين متفق عليه، كما يتم الاتفاق علـــى طريقة سداد الثمن –الآجل- للسلعة وتحديد مواعيد الأقساط ويكون البنك ضامنًا للسلعة حـــتى تمام تسليمها للمشتري، وينتقل الضمان للمشتري بعد التسليم، ويتحمل العميل تبعة عدم وفاتـــه بالتزامه بالشراء بأن يقوم البنك ببيع البضاعة واستيفاء التكاليف التي تكبدها فيها، فإذا نقص ثمن البيع عن مقدار تلك التكاليف، رجع على العميل بالفرق (بالخصم من العربون الذي دفعه العميل أو دفعه ضمان الجدية كما تسمى أحيانا أخرى)، وفي المقابل فإن البنك يتحمل تبعة عدم وفائـــه بالتزامه في توفير السلعة في المكان والزمان وبالمواصفات المحددة من قبل، ويعوض العميـــل عـــن الأضرار التي تلحقه من جراء عدم وفاء البنك بوعده، وعليه فقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد، وتحمل نتائج النكول عنه([2]).

الصورة الســادسة: وهي قيام البنك في حالة البضاعة المستوردة بإبرام عقد البيع مع العميل طالب الشراء، ليس بعد وصول البضاعة أو مستندات الشحن، وإنما يوكل البنك وكيلاً له في بلد

([1]) راجع، سامي حمود، مرجع سابق، ص٤٨٠.

([2]) د. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مكتبة وهبة، ط٢، ١٩٨٧م، ص٢٥.

المنشأ، في تسليم البضاعة نيابة عنه، وبعد تسلم هذا الوكيل للبضاعة، يدفع البنك والعميل عقـد البيع بالمرابحة. وعلى ذلك فإن تبعة نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول تقع على عاتق العميل([1]).

الصورة السابعة: قيام العميل بالاتصال المباشر مع المصدر بالخارج لإرسال بضائع معينـة باسم البنك وعند وصول المستندات برسم التحصيل (طريقة من طرق استيراد البضائع لا تستلزم فتح اعتماد مستندي) فإذا وافق العميل على شرائها من البنك بالمرابحة، يقوم البنك بدفع قيمتـها للمصدر، ثم يبرم عقد البيع مع العميل وتسلم المستندات إليه لاستلام البضاعة موضوعها، وقـد وافقت الهيئة الشرعية لبيت التمويل الكويتي على هذه الصورة شريطة أن تكون البضاعة عند البيع للعميل مملوكة لبيت التمويل ومضمونة عليه هو([2]).

الصورة الثامنة: قيام البنك بتوكيل أحد عملائه بشراء سلعة معينة لصالح البنك من السوق الفوري، وبعد تملك البنك لها، يتم إجراء عقد بيع مقترن بخيار شرط للبنك، يكون مـن حقـه (البنك) البت في العقد أو فسخه خلال مدة الخيار المحددة (كالبيع للغير إن وجد سعر أعلى)، على أنه ينبغي التثبت من حقيقة الشراء ووجود البضاعة وقابليتها للتسليم في أي لحظة عقب الشراء([3]).

٢/٢ مزايا التعامل بصيغة المرابحة:

شهدت تجربة المصارف الإسلامية في مجال التوظيف والاستثمار تزايد الأهمية النسبية لـصيغة المرابحة، وتوسع المصارف الإسلامية فيها حتى صارت هي الصيغة الاستثمارية الأكثر تطبيقًـا في النشاط التوظيفي للمصارف الإسلامية، وقد أدى إلى ذلك عوامل عديدة؛ منها طبيعة ظـروف النشأة وما يقترن بها من دوافع الرغبة في النجاح السريع وإثبات الذات مقارنة بالمصارف التقليدية، وما توطن في سلوكيات المتعاملين مع المصارف التقليدية، والذين اتجه عدد منهم إلى التعامل مـع المصارف الإسلامية، وتفضيلهم هذه الصيغة في التعامل، وعدم توفر الكوادر المصرفية الإسـلامية المتميزة الملمة بالفقه والفنيات المصرفية في آن واحد... إلى غير ذلك، بالإضافة إلى ما تتميز بـه

([1]) بيت التمويل الكويتي، مرجع سابق، ص١٢.

([2]) بيت التمويل الكويتي، الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية ٢/٢٥، ط١، ١٤٠٨هـ/ ١٩٨٧.

([3]) المرجع السابق.

صيغة المرابحة من مزايا، بالنظر إلى الخصائص المستقرة للتمويل المصرفي. ونعرض فيما يلي لأهم تلك المزايا:

(١) تحقق المرابحة ربحًا معقولاً للمصرف في الأجل القصير، مما يتيح للمصرف الإسلامي مصدرًا لتوزيع عوائد على الودائع تمكن المصرف الإسلامي من منافسة البنوك التقليدية، فيما يختص بجذب الودائع عن طريق استخدام دافع الحصول على عوائد مجزية.

(٢) تتصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية([1])، فالربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة، مما يسهل على التاجر المتعامل مع المصرف تقدير هامش الربح الذي ينبغي عليه تحقيقه من بيع السلعة، كما أن العلاقة تتحول إلى علاقة دائن بمدين بمجرد توقيع عقد البيع، وهي علاقة مقطوعة محددة، ولا حاجة للبنك إلى فحص حسابات العميل، ومعرفة إذا ما كان سيتحقق ربحًا أم لا([2])، والاطلاع على حسن إدارته وانضباطه وعدم خيانته للأمانة... كما هو الحال في صيغ المشاركات.

(٣) تتصف المرابحة بأنها تصلح كوسيلة ائتمان مناسبة للنشاط التجاري، وتعتبر أداة منافسة جديرة بالتقدير، في مواجهة الائتمان التجاري الربوي القائم على خصم الأوراق التجارية مقيدة الأجل، وفتح الاعتماد والقرض بالفائدة، إذ أنها تمكن التاجر من شراء ما يحتاجه من السلع بالأجل، ومن ثَمَّ يمكن له أن يتعامل في تلك البضائع بالبيع للمستهلك النهائي بالأجل أيضًا.

وهذه نقطة هامة ينبغي إبرازها، فالمنافسة الحقيقية بين المصارف الإسلامية والتقليدية مجالها الرئيسي هو القدرة على توفير التمويل اللازم للنشاط الاقتصادي في الأجل القصير، فلا حرج أمام المسلم المعاصر في الصيغة المشروعة للتمويل بالأجل الطويل، إذا توجد الأسهم والسندات المشاركة في الربح (وليست بالفائدة). أما التمويل القصير الأجل فهو قلعة الربا، وينبغي على المؤسسات الاقتصادية الإسلامية التركيز على غزو هذه القلعة بالصيغ التمويلية الإسلامية الملائمة مع تطوير واستحداث تلك الصيغ في ضوء الضوابط الشرعية.

([1]) المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز بالسعودية، إلغاء الفائدة من الاقتصاد، تقرير مجلس الفكر الإسلامي في الباكستان، ط٢، ١٩٨٤م، ص٢٩.

([2]) د. جمال عطية، "البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق كتاب الأمة" مرجع سابق، ص١٢١.

وقد كان التركيز على الاستثمار طويل الأجل في اللوائح الأساسية للمصارف الإسلامية دليلاً على عدم الإدراك الواعي لمتطلبات الاستراتيجية الصحيحة لغزو قلعة الربا، فضلاً عن عدم الإدراك الواعي لمدخلات ومخرجات المصارف الإسلامية، فالحقيقة أنه لا يمكن للمصارف الإسلامية التوسع في الاستثمار طويل الأجل لمحدودية رأس المال، واعتماد المصارف الإسلامية على مدخلات قصيرة الأجل ممثلة في الودائع التي ليست لها أجال وقابلة للسحب عند الطلب، ولا يمكن استثمارها لآجال طويلة لاعتبارات السيولة([1]).

(٤) يفضل كثير من المتعاملين مع المصرف الإسلامي وفق هذه الصيغة، ولا يتحمسون لصيغ المشاركات، ربما لأنهم لا يرغبون في اطلاع المصرف على حساباتهم، أو على طريقة إدارتهم للنشاط، إلى غير ذلك من العوامل التي قد يكون الكثير منها غير صحيح، فالمشاركات تمتاز بتوزيع المخاطرة بين المصرف والمتعامل، بالإضافة إلى أنها لا تعتبر تكلفة مسبقة على النشاط الممول.

(٥) انخفاض المخاطرة على التمويل في المرابحة، فربح المصرف محدد مسبقًا، ولا يرتبط نتيجة نشاط العميل، وكلما قصرت فترة ملكية المصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر، ومع الأخذ بالإلزام بالوعد، فإن مخاطرة المصرف تنحصر في احتمال تأخر العميل أو مماطلته في السداد، وهذه يمكن تغطيتها بتخزين البضاعة في مخازن تابعة للبنك أو تحت رقابته الدقيقة، والربط بين حركة البيع وسداد المديونية المستحقة على العميل.

(٦) وأخيرًا، نشير إلى أن توظيف جزء من موارد المصرف الإسلامي في المرابحة يتيح تولد تيار من السيولة النقدية (مثلاً في الأقساط الدورية)، مما يمكن البنك من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين في سحب جزء من ودائعهم.

٣/٢ الأهمية النسبية للصيغة في النشاط التوظيفي للمصارف الإسلامية:

أوضحنا فيما سبق، أن المرابحة تمثل الوزن النسبي الأكبر في إجمالي التوظيفات الاستثمارية للمصارف الإسلامية. وأن السنوات الأخيرة الماضية شهدت مزيدًا من الاتجاه نحو التعامل بالصيغة.

ولا نستطيع أن نقدر على وجه الدقة المتوسط العام لنسبة التعامل بالمرابحة على مستوى المصارف الإسلامية، نظرًا لتعذر توافر البيانات المطلوبة في هذا الصدد، فيلاحظ أن التقارير السنوية للمصارف الإسلامية لا تشير إلى نصيب المرابحة من إجمالي التوظيفات، وإنما يظهر إجمالي رصيد

([1]) يوسف كمال، مرجع سابق، ص٢٢٦.

التوظيفات بمختلف الصيغ: في بند: مشاركات ومرابحات ومضاربات، دون بيان لرصيد كل صيغة على حدة، ثم مساهمات في رؤوس أموال الشركات، أو يكون التقسيم للرصيد على أساس زمني، استثمارات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.

كما أن هناك ملاحظة أخرى هي أن الاعتماد على الأرقام الواردة بالميزانيات السنوية للمصارف الإسلامية لا يعبر بدقة عن حجم التوظيفات التي تمت وفقًا لكل صيغة، لسبب أن هذه الأرقام هي أرصدة محاسبية وليست أرقامًا تراكمية، تبين إجمالي قيمة التوظيفات المنفذة خلال العام، بينما الرصيد المحاسبي يتأثر بحركة السداد الذي يتم خلال العام وبالرصيد القائم من الأعوام السابقة.

ومع التحفظات السابقة، فسوف نورد بعض الأرقام التي تساعد في توضيح الموقف بالنسبة لهيكل التوظيفات في بعض المصارف الإسلامية، والوزن النسبي للمرابحات، من واقع التقارير السنوية لتلك المصارف.

١-الوزن النسبي للمرابحات في بعض البنوك الإسلامية بالسودان (١٩٩٦م):

البنك	التمويل- بالمرابحة	التمويل - بالمشاركة	التمويل- بالمضاربة
فيصل الإسلامي السوداني	%٧٢,٠	%٢٨,٠	---
الإسلامي السوداني	%٥٢,٤	%٤٦,٤	%١,٢
الإسلامي لغرب السودان	%٦٢,٨	%٣٥,٩	%٠,٣
التنمية التعاوني السوداني	%٥٥,١	%١٦,٥	%٢٨,٤
بنك البركة السوداني	%٦٥,٠	%٣٥,٠	---

ب- في بنك دبي الإسلامي:

العام	١٩٩٤م	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٨	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠م
نسبة المرابحات	%٧٧	%٨٣	%٨٥	%٨٤	%٨٦	%٨٣	%٩٨

ج-في المصرف الإسلامي الدولي بالقاهرة:

العام	١٩٨٨م	١٩٨٩	١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢
نسبة المرابحات	٧٠%	٧٣%	٧٥%	٨٢%	٨٥%

د-بنك البحرين الإسلامي:

العام	١٩٩٥	١٩٩٦م
نسبة المرابحات	٧٤,٢%	٧٦,٥%

٢/٤ التكييف الشرعي والقانوني لبيع المرابحة في المصارف الإسلامية:

(١) التكييف الشرعي: يرى الفقهاء المعاصرون أن بيع المرابحة كما يجـــرى في المـــصارف الإسلامية مركب من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الآمر بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع بطريق المرابحة([1])، أو هي مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة([2])، أو هي مواعدة على البيع ثم البيع([3]) وهذا التصوير للمعاملة يتطابق مع الواقع، فالعملية تمر بمراحل تبدأ بطلـــب شراء مقدم من المتعامل للمصرف، محددًا به كميات وأوصاف السلعة الراغب في شرائها، ثم قيام المصرف بشراء هذه السلعة وفقًا لتلك المواصفات المحددة، ثم يقوم المصرف ببيع السلعة للمتعامل بالمرابحة، وتحديد كيفية دفع الثمن.

ويتفق العلماء على أن المصرف لا يجوز له إبرام عقد البيع بالمرابحة مع المتعامل إلا بعد تملكه للسلعة موضوع العقد، بحيث تصبح في ضمانه، قبل التثبت من حقيقة شراء المصرف للسلعة باسمه، وتملكه لها، وتحمله بتبعة الهلاك، ثم تسليمها (بعد الشراء) إلى المتعامل بموجب عقد البيع بالمرابحة، وذلك منعًا من أن تتحول المرابحة إلى وسيلة غير مشروعة للتمويل المحض بقصد الإقراض بزيـــادة مقابل الأجل.

([1]) د. يوسف القرضاوي، مرجع سابق، ص٢٥.

([2]) د. سامي حمود، مرجع سابق، ص٤٧٩ نقلاً عن الشيخ فرج السهوري. الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإســـلامية، ج١، ص٢٩، القاهرة، ط١، ١٩٧٧م.

([3]) فتاوى شرعية، بنك دبي الإسلامي، مرجع سابق، ص٣٣.

وقد رأت الهيئات الشرعية للبنوك الإسلامية ومعها بعض الفقهاء المعاصرين لزوم الوعد لكل من المصرف والمتعامل، وذلك لضبط المعاملات واستقرارها وفيه مراعـــاة لمـــصلحة المـــصرف والمتعامل، وأن الأخذ به أمر مقبول شرعًا وتشهد له ظواهر النصوص القرآنية، والأحاديث النبوية، والأخذ به أيسر على الناس([1]) وهذا هو الذي يجرى عليه العمل في المصارف الإسلامية في الواقع العملي.

(٢) التكييف القانوني لبيع المرابحة:- عقد المرابحة المصرفية عقد تجاري بالنسبة إلى البنك دائمًا، ويعتبر تجاريًا كذلك بالنسبة إلى العميل إذا كان تاجرًا، أو إذا كان يتعلق بتجارته، أما إذا لم يكن العميل تاجرًا، أو كان تاجرًا و لم يتعلق العقد بتجارته فإن العقد يكون ورثيًا بالنسبة له([2]).

ويترتب على ذلك أحكام قانونية تتعلق بالإثبات ووسائله وتقادم المديونية وغيرها من القواعد القانونية.

التكييف القانوني للوعد: تنص القوانين المعمول بها في بعض الدول الإسلامية التي تعمل بها بنوك إسلامية على أن الوعد عقد، وأنه ملزم، لكن تشترط هذه القوانين رضاء الموعود له واتصال رضاؤه به إلى علم الواعد في المدة المحددة لبقاء الوعد، وتعيين المسائل الجوهرية للعقد الموعود إبرامه والمدة التي يجب إبرامه منها، كما هو الحال في القانون المدني المصري (المادة ١٠١) والقانون المدني الكويتي (المادتان ٧٢، ٧٣)([3]).

فتنص المادة (١٠١) من القانون المدني المصري على أن:

(١) الاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معـــين في المـــستقبل لا ينعقد، إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب إبرامه فيها.

([1]) راجع، د. يوسف القرضاوي، مرجع سابق، ص٦٥، محمد خاطر، مرجع سابق ص٢١٧، الفتاوى الـــشرعية، بيـــت التمويل الكويتي، مرجع سابق، ص١٦، فتاوى شرعية، بنك دبي الإسلامي، مرجع سابق، ص٢٠. دليل الفتاوى الـــشرعية في المعاملات المصرفية، مركز الاقتصاد الإسلامي، المصرف الإسلامي الدولي للاســـتثمار والتنميـــة، القـــاهرة، ١٩٨٩، ص١٠٥-١١٠.

([2]) د. حمدي بارود، مرجع سابق، ص٢٧٧.

([3]) د. جمال عطية، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، مذكرة داخلية/ المعهد العالمي للفكر الإسلامي ص١١، ١٢، د. حمدي بارود، المرجع السابق، ص٣٤١.

(٢) إذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين، فهذا الشكل تجب مراعاته أيضًا في الاتفاق الذي يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد. وتنص المادة (١٠٢) على أن: إذا وعد شخص بإبرام عقد، ثم نكل وقاضاه المتعاقد الآخر طالبًا تنفيذ الوعد، وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد وبخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة، قام الحكم متى حاز قوة الشيء المقضي مقام العقد.

أما المادة رقم (٧٣) من القانون المدني الكويتي فتنص على: إذا وعد شخص بإبرام عقد معين، قام هذا العقد إذا ارتضاه من صدر لصالحة الوعد، واتصل رضاؤه بعلم الواعد، خلال المدة المحددة لبقاء الوعد.

الفصل الثاني

الجوانب العملية لتطبيق صيغة المرابحة

في المصارف الإسلامية

المبحث الأول

مراحل وإجراءات تنفيذ المرابحة في المصارف الإسلامية

١/١ إجراءات تنفيذ المرابحة في المصارف الإسلامية:

في العادة تنقسم عملية تقديم تمويل من المصرف الإسلامي في مختلف صورها إلى مراحل ثلاث هي: مرحلة الدراسة، ثم مرحلة التنفيذ (منح التمويل)، وأخيرًا مرحلة المتابعة، وتتم هذه المراحل بشكل متتابع على خطوات، وفيما يلي عرض لتلك الخطوات في عمليات المرابحة:

١-يتقدم المتعامل بطلب كتابي في العادة نموذج معد لهذا الغرض يطلب فيه المتعامل شراء سلعة يحدد مواصفاتها والكمية والميعاد المطلوب للحصول عليها يرفق بالطلب فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين.

٢-يقوم البنك بدراسة الطلب دراسة دقيقة متأنية لكافة جوانب العملية، وتشمل:

أ-المتعامل من حيث:

-السمعة من واقع الاستعلام الميداني.

-سابقة الأعمال ونوع النشاط.

-الموقف الضريبي.

-الشكل القانوني، والإداري في حالة الشخصية المعنوية.

-البيان الائتماني المجمع والتزام المتعامل قبل البنوك الأخرى.

-التحليل المالي له والتأكد من قدرته على السداد ومدى توفر السيولة لديه عند حلول الأقساط.

ب-دراسة اقتصاديات السلعة، وتشمل هذه الدراسة:

-أوضاع الطلب والعرض للسلعة واحتمالات تطورها في المستقبل.

-الحالة العامة للسوق والاحتمالات المستقبلية لها.

-السياسة التسويقية والبيعية للسلعة.

-وجود قيود أو قواعد تنظم التعامل بالسلعة (من حيث السعر، الكمية، ضوابط الاستيراد... إلخ).

-معدل الربحية للتجارة في السلعة.

ج-دراسة كيفية التنفيذ:

-تكلفة العملية. -مدة العملية.

-ربحية المصرف. -مدة وطريقة السداد.

-القيمة البيعية للعميل. -الضمانات المقدمة.

-مقدار الدفعة المقدمة من المتعامل.

-صافي التمويل المقدم من المصرف وطريقة الدفع.

٣-في حالة توصية الدراسة بالتنفيذ وضوابطه يوقع العميل على عقد وعد بالشراء، وفيه يتحدد مكان وزمان التسليم وبيان احتساب تكلفة العملية والضمانات المطلوبة منه... إلخ، ويسدد للبنك الدفعة المقدمة، ويلتزم كل من البنك والعميل -بموجب هذا العقد- بالوفاء بوعده وتحمل تبعة النكول.

٤-يشرع المصرف في إجراءات الحصول على البضاعة، سواء بالاستيراد أو شرائها من السوق المحلي، ويصدر البنك شيكًا مقابل قيمة البضاعة (أو أي وسيلة دفع أخرى مناسبة)، لصالح المورد، ويسلم لمندوب البنك لتسليمه إلى المورد المذكور مقابل الحصول منه على فاتورة بيع نهائية لصالح المصرف، ويتسلم البضاعة، وفي حالة الاستيراد يتم فتح اعتماد مستندي بكامل قيمة البضاعة، على أن تكون مستندات الشحن باسم المصرف، كما يقوم البنك بدفع أية مصروفات أخرى؛ مثل الرسوم الجمركية، وتكاليف الشحن والتأمين، وغيرها من المصروفات.

٥-بعد تسلم المصرف للبضاعة، يتم إبرام عقد البيع بين المصرف والعميل، حيث تتحدد فيه مديونية المتعامل، ومدة وطريقة السداد وتحرر الضمانات المطلوبة منه... إلخ، ويتسلم العميل البضاعة بموجب هذا العقد في المكان المتفق عليه ووفقًا للمواصفات المحددة.

٢/١ معايير قبول التعامل لصيغة المرابحة:

وتغطي هذه المعايير جانبين، الأول: الالتزام بالضوابط الشرعية، والثاني: الجوانب الائتمانية ممثلة في الربحية وتوفر المقدرة على سداد مديونية البنك:

(١) الالتزام بالضوابط الشرعية: وهي القواعد والأحكام الشرعية التي تتعلق بإدارة وتشغيل واستثمار الأموال منها؛ عدم تمويل أي نشاط أو سلعة محرمة، وتؤدي إلى الحرام. ومنها عدم الفسق والاحتكار والربا وأكل أموال الناس بالباطل.

ولا شك أن الالتزام بالضوابط الإسلامية معيار غير قابل للمفاضلة أو الاختيار، ولكنه في كل المجالات والعمليات المعيار الأول والأساس الذي لا يقبل تمويل أي مشروع أو عملية إلا إذا توفر فيه هذا المعيار، فإذا ما توافرت في العملية أو المشروع الضوابط الشرعية كان للمصرف الإسلامي النظر في باقي المعايير، التي يمكن أن يتغير وزنها النسبي من متعامل لآخر ومن نشاط لآخر ومن عملية لأخرى([١]).

(٢) معيار الربحية: أي مقدار الربح الذي يتولد عن العملية الممولة، إذ أن البنك الإسلامي في النهاية هو مشروع اقتصادي يهدف إلى الربح الحلال، فهو يسعى إلى تحقيق عوائد مناسبة للمساهمين والمودعين لكن في إطار الالتزام بالضوابط الإسلامية في التعامل بالمال وتشغيله واستثماره.

وبعبارة أخرى، فإن البنك الإسلامي يأخذ في حسابه الأسس الاقتصادية في الممارسة مثل معيار التكلفة والعائد، وعليه فإنه من غير المقبول أن يحقق البنك الإسلامي خسائر أو أن يتوقع ربحًا أقل عن ممارسته لنشاط الاستثمار وتوظيف الأموال عن معدل الربح السائد في السوق.

وفي الواقع العملي، تحدد إدارة كل مصرف مستوى العائد المطلوب على عمليات المرابحة في صورة سقف أعلى وسقف أدنى للعائد، ويلتزم بها الموظفون التنفيذيون في إدارات الاستثمار، ويجرى تعديل تلك الحدود كل فترة زمنية حسب التغيرات التي تطرأ على المناخ الاقتصادي السائد، وتكلفة الاقتراض في السوق المصرفي وحجم أرصدة الودائع لدى المصرف والفائض غير الموظف منها... إلخ.

([1]) الغريب ناصر، ضوابط ومعايير تحويل العمليات في المصارف الإسلامية، مركز الاقتصاد الإسلامي، ١٩٨٥، ص٤.

(٣) معيار تنمية الاقتصاد القومي: يعطى المصرف الإسلامي أولوية توظيف موارده لخدمة أهداف تنمية الاقتصاد القومي، بالاتجاه إلى منح التمويل في المجالات والقطاعات الاقتصادية الـــتي تخدم أهداف تنمية الاقتصاد القومي؛ مثل القطاعات السلعية والتصنيع والتصدير أو القطاع الحرفي، وفي حالة المرابحة، ينبغي إعطاء أولوية واضحة للتعامل في توفير الخامات ومـــستلزمات الإنتـــاج اللازمة للتصنيع وللمشروعات الصغيرة والحرفين، والحد ما أمكن من استيراد السلع الكمالية لمـــا فيها من تأثير مباشر على تزايد العجز في الميزان التجاري للدول الإسلامية النامية، وبدلاً من ذلك الاتجاه إلى تمويل مستلزمات الإنتاج اللازمة للنشاط التصديري.

كما ينبغي تشجيع الاتجاه إلى الاستثمار الإنتاجي وليس التركيـــز علـــى تمويـــل التجـــارة والخدمات، وذلك مساهمة من البنوك الإسلامية في الإسراع بالنمو الاقتصادي.

(٤) معيار شخصية المتعامل: لا يحدث في الواقع العملي أن يتم انتقاء طالب التمويل بعيدًا عما يتقدمون به من عمليات، إذ تشمل التقويم العملية بجوانبها الاقتصادية والفنية والمالية والتسوقية وعوائدها على المجتمع والبنك، في نفس الوقت تتضمن الحكم على شخصية العميل الذي سوف يشرف على النشاط ويديره، ويلتزم بالشروط الواردة في عقد المرابحة.

ومن ثَمَّ فإن سمعة العميل وأمانته وأخلاقياته يكون لها اعتبار في قرار التمويل بالمرابحة، وهناك مؤشرات تساعد في الوصول إلى هذا الحكم منها مدى التزامه في السداد قبل البنـــوك الأخـــرى والموردين، وسمعة العميل في مجال نشاطه، ومدى خبرته ومكانته في المجتمع وثقافته، ومدى تدينه والتزامه الأخلاقي.

وبالنسبة لشركات الأموال فإنه يمكن التوصل إلى مؤشرات عن مدى انتظام العمل في الشركة وحصتها في سوق نشاطها، والمسئولين عنها وتقدير الجهات المتعاملة معها ومدى دقة وانتظـــام حساباتها وسجلاتها([1]).

(٥) معيار السلامة المالية: حينما يقدم البنك التمويل للغير، فإنه يعتمد في استرداد هـــذا التمويل على عاملين ماليين يتعلقان بظروف المنشأة ومستوى الأداء المالي لها، ومدى قوة ومتانـــة المركز المالي، ويكون هناك بالتحديد مصدران للسداد أمام البنك، للحصول على مستحقاته، هذان المصدران هما:

([1]) الغريب ناصر، المرجع السابق، ص١٠.

هيكل الخطة النقدية للمدين ومدى ما توفره من نقدية سائلة للسداد في مواعيد الاستحقاق، والكمية الإضافية للأصول الضامنة للمديونية، أي: فرق السعر السوقي لأصول المنشأة عن السعر الاسمي أو الدفتري لها، وذلك كبديل في حالة عدم كتابة المصدر الأول([1]).

وعليه، فإنه يلزم من الباحث الائتماني أن يتحقق من ذلك عن طريق طلب ودراسة المركز المالي للمتعامل من: تحليل الميزانية العمومية وحسابات التنمية لعامين أو أكثر الحصول على بيان بالممتلكات بالنسبة للأشخاص الطبيعية. أو الشركاء في شركات التضامن والاطلاع على عقود الملكية والشهادات الخاصة بعدم وجود تصرفات عليها (شهادات سلبية).

-الإطلاع على المركز الضريبي ومركز العميل قبل التأمينات الاجتماعية.

-الالتزامات المالية للعميل قبل الغير.

-الاطلاع على البيان الائتماني المجمع للعميل التي حصل عليها من البنوك الأخرى.

(٦) معيار الضمانات المقدمة: من المفترض أن البنك لا يلجأ إلى طلب ضمانات إلا لجبر ضعف في المركز المالي والتدفقات النقدية المتدفقة من نشاط المتعامل. ولو قدر الباحث أن البنك سيحتاج بالفعل إلى التنفيذ على الضمانات المقدمة من المتعامل، بسبب احتمالات معينة تؤدي إلى عدم التزام المتعامل بالشروط ووفائه بالالتزامات قبل البنك، فإنه يجب أن يوصى بعدم قبول العملية.

وتتنوع الضمانات التي يحصل عليها البنك الإسلامي من المتعاملين معه بطريق المرابحة، نذكر منها، رهن البضاعة لصالح المصرف، كفالة من الغير، ودائع محتجزة، أوراق تجارية مسحوبة على العميل أو عملائه، التنازل عن مستحقات عن عقود التوريد والمقاولات والكفالات.

هذا، ويجرى العمل في بعض المصارف الإسلامية على توقيع المتعامل على شيكات أحدهما بكامل قيمة البضاعة، ثم شيكات أخرى بقيمة كل قسط على حدة، فإذا تخلف العميل عن سداد قسط في ميعاد استحقاقه، يستعمل البنك هذه الشيكات ضد العميل ويرفع عليه دعوى عن كل شيك على حدة، وهكذا يصبح المتعامل أمام مجموعة من الدعاوى القضائية يستحق الحبس في كل واحدة منها بتهمة تحرير شيك بدون رصيد. ويلجأ البنك إلى هذا الأسلوب باعتباره وسيلة ضغط على المتعامل لإجباره على السداد. ونشير هنا سريعًا إلى النصوص الواردة في عقود التعامل بالمرابحة

([1]) د. محمد عفيفي حمودة، تحليل القرارات والنتائج المالية، مكتبة عين شمس، ط١، ١٩٨٦، ص٢٢.

في المصارف الإسلامية وما تنص عليه من أن للمصرف الإسلامي اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة للحفاظ على حقوقه في حالة توقف المتعامل عن سداد قيمة أي قسط في موعد استحقاقه.

وهناك ضمانات يسهل التنفيذ عليها وترفع من الجدارة الائتمانية للعملية الممولة، مثل الحجز على ودائع للمتعامل طرف البنك، أو ربط بين حركة السحب من المخازن وإيداع المتحصلات طرف البنك، تنازل عن المستحقات قبل الجهات المتعاقد معها المتعامل، بينما تعتبر الضمانات العقارية ثقيلة العبء ويصعب أو يطول استئداء حقوق البنك منها، وتؤكد على أن أقوى ضمان في المرابحة هو قدرة المنشأة على توليد سيولة منتظمة ناتجة عن العملية الممولة.

٣/١ أسس تحديد نسبة الربحية:

تتحدد نسبة الربح التي يحصل عليها البنك الإسلامي في عمليات المرابحة بنسبة من تكلفة البضاعة، لكن هذا التحديد يخضع لعوامل عديدة قبل الوصول إلى نسبة الربح. وتشمل هذه العوامل ما يلي:

-سرعة الدوران، أو عدد مرات بيع وشراء البضاعة خلال مدة المرابحة، فإذا كانت الفترة الزمنية التي تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة شهور فإن معدل الدوران يبلغ ٤ مرات في السنة، وإذا كانت ربحية العملية ٣%، فإن معدل العائد السنوي في تلك الحالة هو ١٢%[1].

-حجم التمويل الموظف في بضاعة المرابحة، فلا شك أن حجم التمويل -ارتفاعًا وانخفاضًا- يؤثر على معدل الربحية في المرابحة.

-مقدار مبلغ الدفعة المقدمة، فكلما ارتفعت قيمة الدفعة كلما انخفضت المخاطرة، وبالتالي انخفاض نسبة الربحية.

-نسبة الربحية السائدة في السوق، في سوق التعامل بالأجل على نفس السلعة، ومعدل الفائدة على القروض مقيد الأجل، إذ إن هناك شريحة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية، تمثل الدافع في تعاملها مع البنوك الإسلامية في انخفاض تكلفة التمويل، وبالتالي كلما انخفضت فائدة الإقراض المصرفي قصير الأجل، كلما أدى ذلك إلى انخفاض نسبة الربح في عمليات المرابحات.

---

[1] د. حمدي بارود، مرجع سابق، ص٢٨٤.

-مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية، تمثل أرصدة الودائع الاستثمارية جانب الموارد للأموال الموظفة في عمليات المرابحة، ومن الطبيعي أن تكون هناك أو اتجاه على الأقل فيما يختص بالعائد المرغوب توزيعه على المودعين وبين نسبة الربح للمصرف في المرابحة.

٤/١ ضمانات الوفاء:

علاقة المصرف بالمتعامل في المرابحة علاقة مقطوعة محددة هي علاقة مديونية، ومن ثَمَّ للبنك الإسلامي أن يؤمن جانبه قبل احتمال إخلال البنك بالتزاماته، عن طريق مجموعة من الضمانات([1]):

١-الاستعلام عن المتعامل والتأكد من حسن سمعته وانتظامه في التزاماته قبل الغير.

٢-رهن البضاعة لصالح المصرف لحين الوفاء بكامل الثمن.

٣-الدفعة المقدمة التي تخصم من ثمن البضاعة.

٤-كفالة تضامنية من الغير بكامل المديونية المستحقة قبل المتعامل.

٥-ودائع محتجزة طرف البنك باسم المتعامل.

٦-تخزين البضاعة في مخازن البنك أو مخازن مغلقة ولا يتم السحب منها إلا بعد توريد قيمة المبيعات.

٧-إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة.

٨-أوراق تجارية أخرى قبل المتعاملين أو صادرة لصالحه من المتعاملين معه.

٩-التأمين على المخازن والبضاعة لصالح البنك.

١٠-تنازل عن المستحقات قبل بعض الجهات.

١١-تعويض عن الأضرار الناتجة من التأخير في السداد في المواعيد.

١٢-حلول باقي الأقساط بمجرد تخلف المتعامل عن قسط مستحق.

١٣-بضائع أخرى ضامنة.

٥/١ الاعتراضات الشرعية في تطبيق صيغة المرابحة:

تؤكد الفتاوى والتوصيات الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية للمصارف الإسلامية وغيرهما من العلماء المعاصرين على أن بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، ينبغي أن يجري على أساس شراء

([1]) راجع: نماذج العقد الواردة في الفصل الثالث.

المصرف للسلعة باسمه وبعد تملكه لتلك السلعة وضمانه لها، ويقوم المصرف ببيعها للغير مرابحة وبالتالي تنتقل ملكية السلعة إلى هذا الغير، مما يعني أن يكون البيع حقيقيًا على سلع وبضائع تنتقل ملكيتها من المورد إلى المصرف ثم إلى المتعامل، وليست العملية صورية قصد بها التمويل المحض بزيادة مقابل تأجيل الدفع، دون أي مخاطرة.

ونشير هنا إلى بعض المخالفات الشرعية التي يمكن أن تحدث في الممارسة الفعلية من قبل التنفيذين في بعض المصارف الإسلامية:

١-دفع ثمن البضاعة للمتعامل طالب الشراء. سواء نقدًا أو إضافتها لحسابه طرف البنك، والاكتفاء بتقديم المتعامل فاتورة صادرة من المورد باسم المصرف بقيمة البضاعة، دون أن يتم إبرام عقد بيع بين المصرف والمورد، ودون أن يقوم مندوب من البنك باستلام البضاعة باسم المصرف، ثم تسليمها بعد ذلك للمتعامل.

٢-توقيع عقد البيع بالمرابحة مع المتعامل في نفس لحظة توقيعه للوعد بالشراء، وذلك قبل ورود البضاعة وتملك المصرف لها.

٣-التحلل تمامًا من كافة مخاطر العملية، فالسلعة مؤمن عليها وهي مشحونة، والعميل يتسلمها لحظة الوصول، والعميل قبل إبراء ذمة البنك من جميع العيوب التي قد تكون بالبضاعة، بناءً على أن العميل هو صاحب علاقة مع المورد وهو الذي حدده، والمصرف لا يتحمل تبعة عدم تنفيذ الوعد بورود البضاعة في الزمان المحدد مسبقًا، بل امتناع المورد عن إرسالها أصلاً، ولا يلتزم المصرف بتعويض المتعامل طالب الشراء عن أية أضرار قد تلحق به نتيجة لذلك، وأخيرًا المتعامل ملتزم بالوفاء بوعده بالشراء والمصرف يعود عليه بما قد يلحقه من ضرر نتيجة نكوله في وعده هذا، وهكذا انحصر دور المصرف في التمويل، و لم يعد بائعًا حقيقيًا يتحمل تبعة البضاعة وتملكه لها بما يدر حصوله على الربح، طبقًا للقاعدة الشرعية الخراج بالضمان والغنم بالغرم.

٤-تمويل بعض الخدمات بالمرابحة، مثل دفع قيمة الجمارك، خاصة في الحالات التي تكون فيها تلك القيمة مرتفعة قد تقارب أو تزيد عن ثمن السلعة ذاتها، أو مرابحة المتعامل على مصاريف التركيب للمعدات..... وكل هذا لا يصح شرعًا –كما هو واضح- لأن المرابحة بيع للسلعة، و ليست بحال من الأحوال تمويلاً للخدمات.

٥-تمويل معاملات الوكيل المحلي مع المورد الأجنبي للسلعة موضوع التوكيل، بناءً على مجرد فواتير يقدمها الوكيل للمصرف.

٦-المرابحة على مديونية ناشئة عن مرابحة سابقة، وصورتها بأن يقوم بالسداد الفوري للدائن بالمستحق له كثمن لسلعة ثم بيعها بالمرابحة، مع دخول البنك كدائن بدلاً من الدائن الأول لذات المدة أو أطول مقابل هامش ربح للبنك يضاف على تلك المديونية — وواضح هنا أنه لا مجال لبيع حقيقي للسلعة، وإنما هي عملية شراء دين بهامش ربح وهي عملية محرمة.

٧-حساب التعويض عن التأخير في سداد الأقساط بطريقة "النمر" أي على أساس نصيب العائد المستحق عن المبلغ في المدة المتأخر فيها عن السداد، وليس على أساس تقدير الضرر الذي لحق بالبنك مقابل هذا التأخير، والقطع بأن هذا التأخير كان بسبب المطل من المدين الموسر، دون البحث في السبب الحقيقي لهذا المطل الذي قد يكون راجعًا لظروف خارجة عن إرادة المدين أو بسبب إعساره.

٨-اشتراط منح خصم للعميل المبكر بالسداد للمديونية، وحساب هذا الخصم على أساس الزمن باستعمال طريقة النمر.

المبحث الثاني

المشكلات التي تواجه التعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية وكيفية التغلب عليها

١/٢ المشكلات التي تواجه التعامل المصرفي بالمرابحة في المصارف الإسلامية:

تواجه المصارف الإسلامية وهي بصدد التعامل بصيغة المرابحة بعض المشكلات والعقبات التي يكون لها بلا شك أثر على مدى كفاءة التوظيف للأموال أو قد يشكل صعوبات عديدة تواجه الانضباط الشرعي في الممارسة، وهذه المشكلات والعقبات يمكن تقسيمها إلى:

أ-عقبات تتعلق بالبيئة المحيطة: وتشمل هذه البيئة كافة العوامل العامة التي ترجع إلى البيئة المحيطة والتي لا يملك البنك القدرة على تغيرها، مثل القوانين السائدة، الظروف الاقتصادية العامة... إلخ، ونقتصر هنا على العوامل ذات التأثير على البنك وهو يمارس صيغة المرابحة:

(١) القوانين والقواعد التي تمنع قيام المصرف الإسلامي بالاتجار في السلع وتداولها([1]). مما يحول دون ممارسة البنوك الإسلامية لصيغة المرابحة وفقًا لصورتها المقبولة من جميع العلماء، ويتفادى كافة الانتقادات الشرعية الموجهة إليها، هذا من ناحية، وتحقيق الضمان لأموال البنك بطريقة أكثر فعالية، حيث تكون البضاعة ملك للبنك وله حرية تداولها.

وكان من شأن هذا السماح وتشجيع المصارف الإسلامية على خوض هذا المجال إرساء أعراف مصرفية جديدة غير نمطية.

(٢) وضع حدود على مساهمة البنوك في رؤوس أموال الشركات التابعة، الأمر الذي يحد من قدرة البنك على إنشاء الشركات المتخصصة من ناحية، أو الإشراف والتوجيه في إدارة تلك الشركات لتحقيق الأهداف التي يسعى البنك إليها، أو رسم سياسة لممارسة النشاط لتلك الشركات، ومن ثَمَّ يعمل على تركز توظيفات البنك في الاستثمار مقيد الأجل كما في المرابحات، ويحد من مقدرة البنك على التوظيف الطويل الأجل وعلى الاستثمار الحقيقي.

ففي مصر على سبيل المثال، كان القانون رقم ١٣٧ لسنة ٥٧ الخاص بالبنوك والائتمان ينص على أن النسبة المسموح للبنوك بامتلاكها في أسهم رأس مال الشركات المساهمة لا تتجاوز ٢٥%

([1]) د. جمال الدين عطية، مرجع سابق، ص٨٣.

من رأس مال تلك الشركات، وقد حدث تغيير في تلك النسبة في إطار القانون رقم ٣٧ لسنة ٩٢ الصادر في ٤ يونية ١٩٩٢م، حيث رفع القانون الجديد النسبة إلى ٤٠٪ (مادة ٣٩ مكرر).

(٣) تعارض نصوص وأحكام القوانين المدنية والتجارية وغيرها مع بعض أحكام العقود الشرعية المطبقة في عمليات البنوك الإسلامية، وهذا التعارض يجعل الأمر عند التنازع خاضعًا للقواعد الملزمة في القوانين السارية، كالتسجيل لنقل الملكية العقارية وملكية السيارات والفوائد التعويضية... إلخ([1]).

(٤) تعارض الأحكام الخاصة بمسألة مماطلة المدين في القوانين المدنية السارية مع أحكام الشرعية الإسلامية، ولا يستطيع البنك الإسلامي في بعض البلاد الاستفادة من هذه الأحكام؛ لأن العقد معين مقدار فيها بالفائدة لا يتعامل بها البنك الإسلامي.

(٥) اشتراط القوانين السارية دفع رسوم على عقود نقل الملكية العقارية ونقل ملكية السيارات، مما يخضع العملية لرسم خروج عند شراء البنك من المالك الأصل، ثم عند بيع البنك للمتعامل راغب الشراء، مما يزيد تكلفة السلعة على العميل وتمثل عقبة في سبيل التوسع في نظام المرابحة.

(٦) انعكاس خصائص الاقتصاد المحلي ومنها: تغلب أسعار العملة في الدول التي لا تكون عملتها قابلة للتحويل، ومن ثم ارتفاع مخاطر التعامل بالمرابحة في حالة الاستيراد من الخارج والبيع في الداخل بالعملة المحلية.

تزايد الميل لاستيراد السلع من الخارج خصوصًا السلع الكمالية، مما يجعل المرابحة تساهم في زيادة حدة الاختلالات الخارجية للاقتصاد الوطني والتأثر السلبي لدور المصرف الإسلامي في تدعيم الاستثمار الإنتاجي.

(٧) عدم استنزال الربح المدفوع في المرابحة، من الضريبة العامة على الدخل، كما هو الحال في الفوائد على القروض، مما يزيد من تكلفة السلع على المتعامل طالب الشراء بالمرابحة.

ب-عقبات تتعلق بالمتعاملين:

([1]) د. جمال الدين عطية، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، مرجع سابق، ص١٠.

(١) وجود سلوكيات خاطئة لدى بعض المتعاملين، وتعمدهم عدم الوفاء بالتزاماتــه قبــل البنك، وتخلفهم عمدًا عن الالتزام بدفع الأقساط في مواعيدها، بالرغم من توفر المقـــدرة لديـــه، وذلك لضعف الوازع الديني والخلقي واهتزاز السلم القيمي في المجتمع، وشيوع النزعة المادية.

(٢) عدم وضوح صيغة المرابحة بطريقة كافية لدى بعض المتعاملين، واعتقادهم بأنها تمويـــل بفائدة مستترة، وهذا يولد لديهم تهاون في الحرص على الالتزام الشرعي في تنفيذ الصيغة، الأمـــر الذي ينتج عنه آثار سلبية ويسهم في حدوث التغير.

(٣) تراكم المديونية، ما لم يتم التخزين تحت سيطرة البنك، حيث يمثل هذا التخزين ضمانة جيدة لمديونية البنك. لكن السلوك السلبي لبعض المتعاملين يتمثل في ارتفاع شكواهم من أن البنك غير مرن في تعامله معهم، وأن تأخره عن السداد راجع لعدم إطلاقه يده في تصريف البضاعة.

ج-عقبات تتعلق بالبنك:

يمكن حصر تلك العقبات في ثلاثة جوانب هي: الأفراد، والتنظيم، وطبيعة صيغة التمويـــل والاستثمار.

(١) بالنسبة للأفراد، لا تزال المصارف الإسلامية تعاني من نقص كفاءة بعـــض التنفيـــذيين وانخفاض مهاراتهم ومحدودية معارفهم في الضوابط الشرعية وتطبيقها على الصيغ المتعامل بها، فضلاً عن وجود بعض السلوكيات السلبية في بعض العاملين.

(٢) بالنسبة للتنظيم، يوجد بعض القصور في مدى توفر نظم التشغيل الجيدة المتفق عليها بين المستويات الوظيفية في البنك، مع توفر الوعي والحرص الكافي على الالتزام بها.

(٣) بالنسبة لطبيعة التمويل والاستثمار، أثبتت التجارب السابقة أن هناك ضعفًا في المتابعـــة المستمرة للمتعاملين وأوضاعهم، وعدم توفر أجهزة الاستعلام ذات الكفاءة العالية، وبعض التراخي في الإثبات القانوني للضمانات في بعض العمليات، بجانب قصور ملحوظ في الـــضبط الـــشرعي لخطوات وإجراءات التنفيذ للعمليات الاستثمارية، والاكتفاء من ذلك بإصدار الفتاوى ردًا علـــى الأسئلة والاستفسارات الموجهة للهيئات الشرعية.

٢/٢ طرق ومعالجة المشكلات وكيفية التغلب عليها بالمواعدة: فيما يلي أهم طرق العلاج:

(١) تعديل القوانين المصرفية السارية لتتلائم مع طبيعة أنشطة المصارف الإسلامية، مثل السماح لها بالتملك العابر للسلع والاتجار فيها وتداولها، وتنظيم طرق الرقابة عليها، وتعديل النسب التي تحكم نشاط التوظيف في المصارف وخاصة الحد المقرر لتملك أسهم الشركات التابعة، وتنظيم علاقتها بالبنك الإسلامي.

(٢) إصدار قوانين منظمة لصيغ التوظيف الإسلامي؛ مثل المضاربة والمشاركة والمرابحة مستمدة أحكامها من الشريعة الإسلامية، مع الحرص على الصياغة الدقيقة للنصوص.

(٣) النص في القانون المدني والتجاري على طريقة تعويض الدائن عن مماطلة المدين الموسر، تتفق مع أحكام الشرعية.

(٤) تعديل قانوني لتنظيم القضاء والإجراءات المدنية والتجارية بحيث تعطي السندات الخاصة باستحقاقات البنوك الإسلامية لدى عملائها — إذا كانت محددة المبلغ وموعد الوفاء، الصيغة التنفيذية دون حاجة إلى إجراءات قضائية أخرى[1].

(٥) تعديل القوانين واللوائح الضريبية فيما يختص بمعاملة هامش المرابحة معاملة الفوائد، وعدم دفع الضريبة مرتين في حالة التعامل بالمرابحة في العقارات والسيارات وغيرهما، والاكتفاء بدفع المتعامل طالب الشراء لها.

(٦) تعديل نماذج عقود المرابحة المتعامل بها حاليًا في المصارف الإسلامية، واستبدالها بنموذج واحد مفصل (سنعرض له فيما بعد) يحتوى على حقوق والتزامات كل طرف بوضوح.

(٧) العمل على إعداد وتجهيز الكوادر المصرفية الإسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي. فضلاً عن حسن اختيار العناصر البشرية التي يتوفر فيها الوعي برسالة المصارف الإسلامية، وانتقاء القيادات المصرفية الإسلامية التي على مستوى الدور المأمول من المصارف الإسلامية.

([1]) المرجع السابق، ص٢٧.

(٨) تدعيم نشاط الاستعلامات في المصارف الإسلامية بحيث يتم إجراء الاستعلام الكافي عن المتعاملين والتأكد من توفر السمعة الطيبة والأخلاق الحسنة بجانب تدعيم إدارة بحوث السوق وتوفير المعلومات الحديثة عن ظروف السوق والسلع والأسعار.

(٩) إسباغ الحماية القانونية للمصارف الإسلامية ومنحها حق التنفيذ الإداري على ما تحت يدها من ممتلكات ضامنة لمديونية العملاء.

(١٠) تخصيص الاستثمارات التي يمولها المصرف الإسلامي على أساس نوع الودائع التي لدى المصرف، فيتم توجيه الودائع القصيرة الأجل للاستثمارات في المرابحات وغيرها من صيغ الاستثمار قصيرة الأجل، كما أنه من الأجدى أن يركز المصرف نشاطه الاستثماري (في صورة مرابحات) في مجموعة منتقاة من السلع يركز فيها بحيث يتوفر لديه خبرة عميقة في الاتجار في تلك السلع ومعرفة العوامل المحددة للأسعار وظروف السوق والتنبؤ بالطلب عليها في المستقبل.

٣/٢ كيفية التغلب على المشكلات التي تواجه المرابحة المصرفية بالمواعدة:

يجدر بنا أن نقول أن اللجوء إلى صيغة المواعد المنتهية بالبيع قد انتشر في الآونة الأخيرة نتيجة لما يلي:

(١) الاختلاف في شرعية هذه المعاملة: فقد ذهب الجمهور من دارسي الفقه الإسلامي إلى القول بجوازها، وذهب البعض إلى القول بعدم الجواز، معللاً ذلك بأنها حيلة بنكية لأخذ وتحليل الربا، وبأنها من المعاملات التي لم يقل بحلها أحد، فهي من بيع ما لا يملك الإنسان رقبته إلى غير ذلك مما رميت به المرابحة المصرفية([1]).

وقد كان ذلك سببا في مهاجمة البنوك الإسلامية من هذه القلة التي اتهمت هذه المصارف بأنها تلجأ إلى هذه المعاملة تحايلاً لتحليل الربا([2]).

يقول أحد الباحثين المعارضين للمرابحة للآمر بالشراء: "والمرابحة بالطريقة التي تجريها المصارف الإسلامية اليوم هي عمل وساطة، وليس عمل تجارة، وعملية دين وليس بيع أو مشاركة في

([1]) ذكر ذلك د/ يوسف القرضاوي في كتابه – بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، ثم فند تلك الحجج منتهيا إلى القول بجواز تلك المعامل – انظر ص٣٩: ص٧٥.

([2]) د/ حمدي محمود بارود – مرجع سابق – ص٤١٣.

الحقيقة... ولهذه المعاملة جاذبيتين من المصرفيين ذوي الخبرة الربوية؛ لاتفاقها مع نمط المعـــاملات الرئيسي في البنوك الربوية وهو الائتمان، الاقتراض والإقراض، أو علاقة الدَّيْن بالدِّين، والخـــلاف فقط في المسمى، أما المضمون وآلية التنفيذ فواحدة"([1]).

(٢) ثار خلاف على نماذج التعامل الحالية بالمرابحة (رغبة في الشراء — وعد بالشراء (ملزم)، ثم عقد البيع بالمرابحة) فما فائدة التوقيع على هذا العقد الأخير؟ وما جدواه العملية؟ فالعميل ملتزم بالشراء بموجب توقيعه على نموذج (وعد بالشراء).

وقد كان أهم ما أثاره المعترضون من هذه الناحية هو أن طريقة التنفيذ على هذا النحو تعني أن العميل ملتزم بالشراء حتى قبل أن يشتري البنك السلعة، وقبل أن يوقع العميل مع البنك عقد البيع بالمرابحة.

يقول أحد الباحثين: "وتقسم المراحل إلى وعد وعقد لا يحل المعاملة... وفي الحقيقية إنه بيع لا وعد، حين أخذوا العربون من المشتري، وألزموه بالوعد بالشراء كتابة، فالعبرة بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني"([2]).

(٣) في المرابحة —وفقًا للنماذج المتعامل بها حاليًا- يمكن للعميل ألا يبرم عقد البيع حتى بعـــد توقيعه على نموذج الوعد بالشراء؛ ويترتب على هذا مشكلات عديدة وتثار قضايا فقهية متشبعة.

بالإضافة إلى هذه الاعتراضات من جانب والانتصارات الفقهية للمرابحة المصرفية من جانب آخر، فهناك مشكلات عملية واقتصادية نتجت عن التفاعل بهذه الصيغة، أبرزها ارتفاع حجـــم المديونيات المتأخرة عن عمليات المرابحة في ميزانيات المصارف الإسلامية، وقد تسبب عن هـــذه المديونيات مشاكل كبيرة، أثرت بالسلب على أداء المصارف الإسلامية، وأصبحت أهم المشكلات التي تواجه بعض هذه المصارف.

كل هذا استوجب التفكير في تطوير الصيغة بدلاً من الانتصار لرأي والإصرار عليه، وعـــدم الالتفات إلى ما يثيره المعترضون مطلقًا.

([1]) يوسف كمال. فقه الاقتصاد النقدي — دار القلم ١٩٦٨.

([2]) المرجع السابق ص١٩١.

ولقد كان التفكير الأصوب هو تطوير النماذج الحالية، وتفادي أهم الاعتراضـــات عليهـــا، فكان نتاج هذا التفكير والبحث -نموذج المواعدة المنتهية بالبيع- الذي استحدثته الهيئة الـــشرعية للمعهد الإسلامي مكتب القاهرة. والذي سوف نتناوله في الفصل الثالث إن شاء الله.

الفصل الثالث

طرق وأساليب ومقترحات تطوير عقد المرابحة

في المصارف الإسلامية

المبحث الأول

دراسة نماذج العقود الحالية، ومقترحات للتطوير

لا تزال النماذج المستخدمة في التعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية تعاني من بعض القصور، رغم الاعتراف بتطوير تلك النماذج من واقع خبرة التعامل، إلا أن هذا التطوير لا يزال -حتى اليوم- دون الأمل المبتغى والرجاء المنشود. وأول ما يظهر لنا في ممارسة المرابحة في المصارف الإسلامية وفقاً للنماذج المتعامل بها، هو تعقد الإجراءات وتعدد مراحل التعاقد فيها، حيث يجرى أولاً إبرام مواعدة بين المصرف والعميل، ثم بعد ذلك إبرام عقد البيع بالمرابحة، مع النفي في عقد البيع بالمرابحة على أن الوعد بالشراء جزء لا يتجزأ من هذا العقد. [راجع التمهيد في نموذج المصرف الإسلامي، والبند الأول في نموذج مصرف قطر الإسلامي] يقول د. جمال عطية: كان الأولى أن ينظر إليها على أنها عملية واحدة بدلاً من تقطيع أوصالها وتحليل أجزائها إلى عقود مختلفة:

- وعد من العميل بالشراء، ومن البنك بالبيع.
- توكيل من البنك لمراسلة بطلب البضاعة وكفالة دفع الثمن.
- بيع البائع البضاعة إلى البنك ممثلا لمراسلة.
- بيع البنك البضاعة إلى العميل.

فالعبرة بنية المتعاقدين التي انصرفت إلى إبرام عقد واحد، وما هذه الأجزاء إلا شروط والتزامات ومراحل داخل نطاق العقد الواحد([1]). ويتفرع مما سبق، صعوبة لدى المتعاقدين مع المصارف الإسلامية في فهم أسس هذه العقود وإدراك القصد منها، بل ويتولد إحساس لديهم بأن الأمر شكلي، واتهام المصارف الإسلامية بعدم الجدية أو بالتحايل بقصد تحليل معاملة هي بذاتها الإقراض لأجل بفائدة، هكذا يتصور البعض.

([1]) د. جمال الدين عطية، البنوك الإسلامية، المؤسسة الجامعة للدراسات، بيروت، ط٢، ١٩٩٣، ص١٢٣.

عدم توازن حقوق والتزامات الطرفين في النماذج، فقد نجد أن بعـــض النمـــاذج المتعامل بها، تنص على وجوب التزام العميل طالب الشراء بالمرابحة بالوفاء بوعده، وتحمله أية أضرار تنشأ نتيجة نكوله عن وعده، ولا يقابل هذا، التزام المصرف الإسلامي بوعده في توفير البضاعة، وإلا فعليه تعويض العميل طالب الشراء بالمرابحة عن عـــدم تنفيـــذ المصرف لوعده.

ولا يعتبر كافيًا -في رأينا- النص على أنه: إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هـــذا الوعد فيتحمل وحده مسئولية أية أضرار قد تلحق الطرف الآخر نتيجة ذلك، فهذا النص لا يمنح حماية كافية للعميل طالب الشراء بالمرابحة ولا يحقق التوازن المنشود في الالتزامات التي تقع على عاتق المصرف والعميل، إذ أن العميل قدم بالفعل دفعة ضمان الجدية حتى يتمكن المصرف من التنفيذ الفوري عليها، بينما لا يتمتع العميل بهذه الميزة، فضلاً عن أن النماذج تنص على طريقة تقدير الضرر الواقع على المصرف نتيجة نكول العميل عـــن وعده بالشراء، بينما لا تتضمن النماذج نصاً مقابلاً عن كيفية تقدير الضرر الذي يقـــع على العميل نتيجة عدم وفاء المصرف بوعده بتوفير البضاعة المطلوبة. ومن ناحية أخرى، نجد بعض النماذج تنص على أنه لا يحق للطرف الثاني مطالبـــة الطـــرف الأول بـــأي تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأي سبب كان أو في حالة تأخير وصـــول البضاعة أو تلفها أو إهلاكها نتيجة لظروف خارجة عن الإرادة " البند رقم (١٠) من عقد الوعد بالشراء في المصرف الإسلامي الدولي" فهذا النص يوضح لنا بجلاء أن نماذج التعامل الحالية في المرابحة تكفل حماية كاملة للمصرف عند أية مخاطر، فالبضاعة مـــؤمن عليها لصالحه (البند رقم (١١) من عقد البيع بالمرابحة في المصرف الإسلامي)، والعميل ملتزم بالوفاء بوعده في الشراء، وإلا فدفعه الضمان المقدمة تحت يـــد المـــصرف، وإذا تأخرت البضاعة أو امتنع المورد عن التنفيذ، فإن المصرف لا يتحمل شيئاً ولا يعـــوض العميل طالب الشراء. وفي حالة البضاعة المستوردة يلاحظ نقل التزام المورد قبل المصرف إلى العميل طالب الشراء، وتخلى المصرف عن تحمل تبعات البائع قبل العميل، وتنتـــهي مسئولية المصرف بتسليم العميل مستندات الشحن المتعلقة بها(البند رقم (٧) من عقد بيع المرابحة، مصرف قطر الإسلامي. وفي ضوء ما سبق، نستطيع أن نـــستخلص، بطريقـــة

مباشرة، مقترحات لتطوير النماذج الحالية المستخدمة في تنفيذ المرابحة، في ضوء معالجة الثغرات الواردة في تلك النماذج، وذلك على النحو التالي:

١ – تبسيط النماذج وتوحيد مراحلها في إطار عقد واحد، بحيث تظهر فيه التزامات أطراف التعاقد.

٢ – نفي شبهة التحايل من خلال توضيح قصد المتعاقدين بشكل مباشر.

٣ – اختصار مراحل التعاقد في مرحلة واحدة.

٤ – تحقيق التوازن في التزامات كل من المصرف والعميل، وحفظ حقوق كل منهما ومراعاة مصالحها على حد سواء.

٥ – التفصيل –ما أمكن– لجميع أحكام بيع المرابحة التي يتفق عليها الطرفان وتبني آثار العقد عليها، بحيث يعرف المتعامل– بوضوح– ما له وما عليه.

ولقد وفق الله اللجنة الشرعية بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي في إعداد عقد تتوفر فيه النقاط السابقة، وتمت صياغته وعرضه على المتخصصين ثم على لجنة الفتوى بالأزهر الشريف، فأجازته، على النحو الوارد في البند رقم (٣/٣) وتقوم فكرة هذا العقد على إبداء العميل رغبة في شراء بضاعة، وتعهد البنك بالشراء، مع الالتزام ببيعها للعميل بعد التملك، مع تعهد العميل بالشراء، ويمكن أن نسمى هذه المرحلة: مواعدة وهي ملزمة للطرفين. وبعد إجراء البيع بين البنك والعميل صارت الموعدة بيعاً، ويمكن أن نسمي هذه المرحلة، البيع، وعليه سمي العقد "بمواعدة منتهية بالبيع" وذلك في عقد واحد يتضمن كافة التزامات وحقوق المتعاقدين في وضوح تام، ويتفادى المثالب الواردة على النماذج الحالية.

المبحث الثاني

نماذج تطبيقية على المرابحة

١/٢ نموذج عقد المتاجرة العام

المسألة:

النظر في عقد المتاجرة العام، ويشمل اتفاقيات لتمويل المشتريات وتمويل المبيعـــات والذي تَسْتَثْمِرُ بمقتضاه الشركة أموالها([1]) .

ونرى ضرورة الالتزام بقواعد وشروط صحة عقد المرابحة لدى فقهاء المـــذاهب؛ ومنها: أن تكون البضاعة محل المرابحة موجودة، وفي حيازة البائع وقت بيعها للعميـــل، وتحمل الشركة تبعة الهلاك في الفترة ما بين الشراء من المصدر الأول، والبيع للمتعامل% إلى غيره من الشروط الأخرى المنصوص عليها في كتب الفقه .

رأي الهيئة الشرعية للمعهد العالمي للفكر الإسلامي:

صاغت الهيئة عقدًا جديدًا أسمته: "ملحق عقد مواعدة مُنْتَهٍ بالبيع" الذي تراه البديل المشروع لمعالجة جوانب المسألة، وما شابهها "مرفق العقد"، وتَمَّ عرضه على لجنة الفتوى بالأزهر، فأقرته .

وهذا العقد يستوفي الجوانب الشرعية لصحة التعامل بالمرابحة؛ من: كون البضاعة موجودة، ومملوكة للبائع ملكية حقيقية، ويجري التسليم عليها وفقًا للشروط المتفق عليها بين المتعاقدين، ومن ثَمَّ تكون المعاملة بعيدة عن الصورية، وتكون على بضائع وســـلع، وليس على مجرد أسعار في مضاربات وهمية .

وترى أنه لا مانع شرعًا من إتمام التعامل باتفاق المتاجرة العام ، بشرط أن تثبـــت الملكية للبضاعة بوثائق ومستندات، وهذا لا يتسنى إلا إذا كان الطرف المقابل شركة من أغراضها القيام بأعمال المتاجرة بيعًا وشراء.

([1]) نرى عدم قبول العقد ، ووجوب تغييره من صيغته الحالية إلى صيغة عقد المرابحة للآمر بالشراء. وقد قمنـــا بإجراء التعديلات اللازمة على ضوء ذلك، ورأينا إيقاف العمل بالعقد القديم وتنفيذ العقد المرفق اعتبـــارًا مـــن تاريخه

استنادًا إلى أنه لا مانع شرعًا بأن يقوم النائب ببيع ما اشتراه لنفسه، لجواز تعاقد الشخص مع نفسه بإذن الموكل عند المالكية والحنابلة وإحدى الروايتين في مذهب الشافعي(١) .

وأنه إذا كان الطرف المقابل بنكًا يعمل لأحكام البنوك، فإنه يُحْظَر عليه -في النظام المصرفي المعاصر- القيام بأعمال المتاجرة في البضائع بيعًا وشراء لحساب نفسه .

رأى د. محمود أبو السعود – الخبير الاقتصادي بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي:

الموضوع اتفاق متاجرة عام يشمل اتفاقيات للمشتريات، واتفاقيات للمبيعات.

ونظرة سريعة إلى نصوص هذا الاتفاق المعدل تكشف عن:

١- عدم الوعي لأهمية تبسيط الإجراءات المالية ، والتجارية . وترى أن تتم الإجراءات على عشر خطوات، في حين أنه يمكن اختصارها إلى ثلاث خطوات .

٢- التحرج من أي اجتهاد جديد تقتضيه المصلحة ، وتصر على إخضاع معاملة التمويل التجاري إلى صورة قديمة ابتدعها الفقهاء السالفون المجتهدون ، مع ما في ذلك من تعسف ظاهر معطل للجهود ومضيع للوقت وللمصلحة العامة .

٣- القضية في أبسط صورها هي قضية تمويل شراء ، أو بيع السلعة ، والمستفيد من السلعة هو طالب التمويل . والمنطق الشرعى يقر زيادة الثمن الآجل على الثمن العاجل ، والحكمة في هذا هي أن الزيادة عوض المنفعة المستمدة من السلعة في الآجل . وهذا ما تَمَّ تقريره بالموافقة على الحَطِّ من الدين مقابل تعجيل الدفع ، مستندة إلى الحديث .

ومن ناحية فنية نلاحظ الآتي:

١- البند الذي يمنع إعطاء الموكل (المشتري) ثمن البضاعة، ليقوم بتسديدها إلى المورد عند التسلم، أو عند الشحن، أو حسب ما يتفق عليه (راجع رأى الهيئة وهذا هو المناسب للواقع) .

الفقرة (١-٤) توكيل المشتري الحقيقي في شراء البضاعة، وفي تسلمها نيابة عن الشركة، ثم تبيعها الشركة لهذا المشتري الذي يحوز البضاعة فعلًا .

---

(١) راجع: شرح الخرشي ٦/٧٧-٧٨، المغني ٥/١٠٧-١٠٨، المهذب للشيرازى ١/٣٥٢.

فلماذا كل هذا؟ نفس الحيلة (٢–٣) من نفس البند حيث يكون البائع الأصلي وكيلًا للشركة التي يشتري منها البضاعة بثمن حالٍّ، ثم يبيعها الوكيل (البائع الأصلي) إلى عميله (المشتري) بثمن آجل أعلى من الثمن الحالي الذي قبضه، ويتعهد المشتري بسداد الثمن إلى الشركة مباشرة.

كما يفهم منه أنه لا يجوز الاتفاق على بضائع متعينة بالوصف، ويمكن عرفًا حيازتها، مع أنها أباحت التعاقد على شراء وبيع ما تحدد بالوصف النافي للغرر والجهالة . والعصر الحالي تكثر فيه العقود المنصبة على شراء وبيع بضائع غير موجودة عينًا عند التعاقد، والنص على وجودها قد يعرقل سير بعض الصفقات دون مبرر شرعي . ويقال نفس النقد على ما جاء بالفقرة (٨– ٣ (أ)) من العقد .

رأى د. نزيه حماد:

يرى أن المرابحة للآمر بالشراء عندما يكون القصد منها حقيقة المتاجرة ، والبيع بالنسبة للمصرف الإسلامي، فإنها بلا ريب تكون منسجمة مع مقصد الشارع في الإباحة ، ولا حرج منها . وإذا كان القصد منها التمويل بمعنى الإقراض بزيادة مقابل الأجل ، فإنها تكون غير مشروعة في الحقيقة ونفس الأمر، وإن ألبست ثوب البيع سدًّا للذريعة إلى اقتراف المحظورات تحت شعار المشروعات .

رأى د. علي جمعة عضو لجنة الفتوى بالأزهر الشريف:

يرى سذاجة الصورية في عقد المرابحة ، وأنه ينبغي البحث عن رأى جديد حول مسألة الوساطة وأحكامها، من خلال مقتضيات العصر وأحكام الشرع، وإنشاء عقد تمويل متفق مع ما يستقر عليه من أحكام .

آراء أخرى

رأي المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي–الكويت:

يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعًا، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم، وتَبِعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي .

وأما بالنسبة للوعد، وكونه ملزمًا للآمر، أو المصرف ، أو كلاهما ، فإن الأخــذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل ، واستقرار المعاملات ، وفيــه مراعــاة لمــصلحة المصرف، والعميل ، وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعًا، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه .

رأي هيئة الرقابة الشرعية لبيت التمويل الكويتي:

لا ترى الدخول في المعاملات التي لا يظهر فيها دور رئيسي للبنك الإسلامي، بل يقتصر دوره على التوكيل في الشراء ، ثم التوكيل في البيع ، وذلك سدًا للذرائع ، لكيلا يكون دوره هو التمويل فقط .

المصدر

بيت التمويل الكويتي- ج٢- فتوى- رقم (٥٤)

*****

٢/٢ نموذج عقد المرابحة المسمى "عقد البيع" ونموذج الوعد

المسألة:

بخصوص نموذج عقد المرابحة المسمى "عقد البيع" ونموذجي الوعد بالــشراء مــن الداخل، والخارج .

بسم الله الرحمن الرحيم

نموذج عقد بيع

وبيانه كالتالي

إنه في يوم: / / ١٤هـ الموافق: / / ٢٠ م بمدينة: . . . .

حُرِّرَ هذا العقد بين كلٍّ من:

أولا: شركة . . . .

(طرف أول) بصفتها بائعًا

ثانيًا: . . . .

(طرف ثاني) بصفته مشتريًا

وقد اتفق الطرفان بكامل أهليتهما ، وجواز تصرفاتهما الشرعية على إبرام هذا العقد حسب الشروط التالية:

١– إعمالا للوعد المبرم بين الطرفين بتاريخ : / / ١٤هـ الموافق / / ١٩٩٦م فقد باع الطرف الأول إلى الطرف الثاني البضاعة المملوكة للطرف الأول الآتي بيانها:

....

....

٢ – حُدِّدَ الثمن الإجمالي للبضاعة بمبلغ . . . . (فقط ....)

متضمنًا الثمن الأساسي، والمصاريف المدفوعة من الطرف الأول ، مضافا إليهما ربح قدره ....(فقط ....)

ويتعهد الطرف الثاني بسداد الثمن الإجمالي المشار إليه على النحو التالي:

....

٣– اتفق الطرفان على أن يكون مكان تسليم البضاعة هو .... ومن ثَمَّ فإن أية مصروفات ومخاطر بعد ذلك ، كالرسوم الجمركية ، وعوائد الرصيف ، والأرضية ، والأوناش ، والتخليص وغرامات التأخير -إن وجدت- ، ومصاريف نقل البضاعة من

مكان وجودها إلى مخازن المشتري يتحملها الطرف الثاني (المـــشتري) وحــــده ، دون الرجوع على الطرف الأول .

٤- في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة ، فإنه يعتبر ناقضا لوعــــده، وحينئذ يكون من حق الطرف الأول بيعها لغيره، واستيفاء حقوقه، وإن قل الثمن عــــن مستحقات الطرف الأول، كان له أن يرجع على الطرف الثاني (المشتري) بمقدار مـــا تحمله من خسائر فعلية تترتب على ذلك ، وإن زاد ثمن البضاعة عن مستحقات الطرف الأول ، كانت هذه الزيادة خالصة له (أي: للطرف الأول) باعتباره مالكا لها .

٥- للطرف الأول في حالة استحقاق أي دفعة من دفعات الثمن المتفـــق عليـــه ، وتخلف الطرف الثاني عن سداد دفعتين أن يطالب الطرف الثاني بجميع الدفعات الباقيـــة بكاملها مرة واحدة ، وإذا اتضحت مماطلة الطرف الثاني ، أو تخلفه عن الـــدفع، حـــق للطرف الأول أن يحجز على ما قد يكون تحت يده من بضاعة للطرف الثاني، وأن يبيع هذه البضاعة لاستيفاء كامل مستحقاته قبل الطرف الثاني، وإن قلّ ثمـــن المبيـــع عـــن مستحقات الطرف الأول كان الطرف الثاني ملزمًا بسداد المبلغ المتبقي عليه من الثمن ، وإن زاد رد الطرف الأول إلى الطرف الثاني الزائد بعد خصم ما استجد من مصروفات، نتيجة مماطلته، أو تخلفه عن الدفع.

٦- بموجب هذا العقد وكل الطرف الثـــاني الطـــرف الأول أن يقـــوم بخـــصم مستحقاته من أية حسابات، أو أموال، أو ودائع تكون للطرف الثاني لدى الطرف الأول دون الحاجة إلى تنبيه، أو إنذار، كما وكّل الطرف الأول في تسلم أية حقوق مستحقة له (أي للطرف الثاني) لدى الغير، دون قيد، أو شرط، أو إجراءات، وليس للطرف الثاني أن يفسخ هذه الوكالة حتى يستوفي الطرف الأول جميع حقوقه، وإن فعل الطرف الثاني ذلك فإن فسخه للوكالة يكون غير نافذ .

٧- التزم الطرف الثاني بأن يقدم للطرف الأول، وقبل تسلمه البضاعة (موضوع العقد) الضمان المتفق عليه في وعد الشراء وهو . . . .

وإلا كان للطرف الأول الحق في الامتناع عن تسليم البضاعة للطرف الثاني ويستمر هذا الضمان قائمًا لمصلحة الطرف الأول، أو تحت يده حتى يقوم الطرف الثاني بتنفيذ جميع التزاماته دون منازعة

٨- أقر الطرف الثاني باطلاعه على النظام الخاص بالشركة -الممثلة للطرف الأول- والقواعد المعمول بها لديها في مثل هذا العقد، وقبل الشروط المدونة، بهذا العقد، والتزم بها .

٩- كل ما لم ينص عليه صراحة في هذا العقد يخضع للنظام المعمول به في الشركة (الطرف الأول)، وللعرف التجاري السائد بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وكل نزاع قد ينشأ يكون الفصل فيه من اختصاص المحكمة الشرعية.

١٠- حرر هذا العقد من نسختين، وتسلم كل طرف من الأطراف المتعاقدة نسخة منه للعمل بموجبها عند اللزوم .

الطرف الأول (البائع)	الطرف الثاني (المشتري)
الكفيل	
الشهود :	
(١) الاسم :	(٢) الاسم :
العنوان :	العنوان :
التوقيع :	التوقيع :

بسم الله الرحمن الرحيم

نموذج وعد بالشراء

وبيانه كالتالي:

إنه في يوم .... الموافق .... تَمَّ الاتفاق بين كل من:

الطرف الأول: شركة ....

ويمثلها المحترم / ....

الطرف الثاني : ....

على ما يلي :

المقدمة

حيث إن الطرف الثاني قد أبدى رغبته في شراء البضاعة المحددة مواصفاتها على النحو المبيَّن بطلب الشراء بالمرابحة رقم( ) وتاريخ / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م فقد طلب الطرف الثاني من الطرف الأول القيام بشرائها، وتملكها ثم بيعها له وفاء لهذا الاتفاق ، على أن يتم دفع قيمة البضاعة حسب ما ينص عليه عقد البيع وفقًا لما يلي:

١– تعتبر المقدمة أعلاه جزءًا لا يتجزأ من هذا الاتفاق ، ومتممة له.

٢– أقر الطرف الثاني بأهليته ، وجواز تصرفاته الشرعية ، وأنه يرغب في إتمام عملية شراء البضاعة ، وفقًا لأحكام الشريعة الإسلامية .

٣– بعد قيام الطرف الأول بشراء البضاعة محل هذا الاتفاق ، وحيازتها إلى ملكه مباشرة، أو بواسطة وكيله ، يقوم الطرف الأول بإخطار الطرف الثاني بوجوب الوفاء بوعده، وإبرام عقد البيع ، والتوقيع عليه من قبل الطرفين ، وذلك خلال فترة لا تتجاوز ( ) يومًا من تاريخ الإخطار فإذا انتهت هذه الفترة، ولم يَفِ الطرف الثاني بوعده اعتبر ممتنعًا عن تنفيذ الوعد، وكان الطرف الأول في حل من وعده ، وحينئذ يجوز للطرف الأول أن يتصرف في البضاعة كيف يشاء ، وله مطالبة الطرف الثاني بما يترتب على إخلافه الوعد من حقوق ، وغرامات مالية

٤– يحدد في عقد بيع البضاعة: نوعها، وقدرها، ومكان وجودها، وكيفية تسليمها، وثمنها، وكيفية أدائه .

٥- يقدم الطرف الثاني لتسديد ما عليه من التزامات في موعد استحقاقها بموجب عقد البيع ضمانًا، ويجوز للطرف الأول أن يستوفي من الضمان المذكور، دون أي معاوضة من الطرف الثاني .

٦- لا يجوز للطرف الثاني أن يطالب الطرف الأول بتسليمه البضاعة، أو أي جزء منها قبل حيازة الطرف الأول للبضاعة ، وتوقيع عقد شرائه لها.

٧- لا يتحمل الطرف الأول أية غرامات، أو تعويضات إذا رفض المصدر للبضاعة، أو بائعها تسليمها، أو أخَّرها، أو خالف بنود الاتفاق المبرم معه بأي شكل من الأشكال .

٨- يتحمل الطرف الثاني مسئولية أية أضرار تحدث للطرف الأول في حالة تقديم الطرف الثاني بيانات، أو معلومات، أو مستندات غير صحيحة كانت السبب في إحداث أضرار، أو خسائر للطرف الأول .

٩- في حالة نشوء أي خلاف بين الطرفين بشأن هذا الاتفاق يصعب عليهما حله وديا يرجع في ذلك للمحكمة الشرعية ....ما لم يتفقا على محكمة شرعية أخرى في ....

١٠- كل ما لم يرد بشأنه نص في هذا الاتفاق يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية .

١١- أي أشعار، أو إخطار يتم بشأن هذا الاتفاق يعتبر إبلاغًا معتبرًا لأي من الطرفين عند إرساله له على عنوانه الموضح في هذا الاتفاق .

١٢- حرر هذا الاتفاق من نسختين، وتسلم كل طرف نسخة منه للعمل بموجبها عند اللزوم .

الطرف الأول	الطرف الثاني
الاسم :	الاسم :
العنوان :	العنوان :
الهاتف :	الهاتف :
ص . ب :	ص . ب :
الرمز البريدى :	الرمز البريدى :

الرأي الشرعي:

بعد الاطلاع على نموذج عقد المرابحة المسمى (عقد البيع) ونموذجي الوعد بالشراء من الداخل والخارج ، وبعد التأمل في هذه النماذج تقرر تعديل عقد البيع ، وتعديل ، ودمج نموذجي الوعد بالشراء في نموذج واحد ، أرفقهما لكم طيه بعد إجازة العمل بهما اعتبارًا من تاريخه .

رأى بعض العلماء (د. محمود أبو السعود):

يرى في عقد المرابحة الذي تَمَّ إقراره محاولة لإلباس "عقد التمويل" لباس المرابحة، فليس للبنك أية نية لشراء البضاعة ، أو الاتجار فيها ، وإنما كل دوره هو تمويل الصفقة ، أي دفع قيمة البضاعة حالا ، وقبض القيمة في الأجل مع زيادة هي مقابل انتفاع العميل بالبضاعة في هذا الأجل .

ويدلل على صحة هذه النتيجة بأن نموذج الوعد بالشراء الذي تَمَّ إقراره صريح في أنه لا يجوز للطرف الثاني (المشتري الأصلى) أن يطالب الطرف الأول (الشركة) بتسليم البضاعة ، أو أي جزء منها قبل حيازة الطرف الأول لها ، وتوقيع عقد شرائه لها . ومدلول ذلك أن الشركة تبيع ما ليس عندها، أي أن الشركة حين تمضي نموذج "عقد الوعد بالشراء"، لا تكون قد أمضت عقد شراء البضاعة موضوع النموذج .

وما جاء في أنه: "لا يتحمل الطرف الأول أية غرامات، أو تعويضات إذا رفض المصدر للبضاعة ، أو بائعها تسليمها ، أو أخرها ، أو خالف بنود الاتفاق المبرم بأي شكل " وهذا النص يعلن بصراحة أن الشركة لن تتحمل مسئولية تعاقدها مع كل من المصدر ، والمشتري ؛ لأنها في حقيقة الأمر ليست مشترية ، ولا بائعة . وما كانت هناك ضرورة لهذا التحايل المكشوف لو اجتهدنا في صياغة عقد التمويل، وأجزنا فيه مبدأ زيادة الثمن في الأجل دون التقيد بصورة العقود القديمة([1]) .

آراء أخرى

([1]) نرى في "ملحق عقد المواعدة المنتهي بالبيع" حلًا لمواجهة ومعالجة الانتقادات التي توجه لنموذج عقد المرابحة لدى الشركة المسمى " عقد البيع " .

رأى الهيئة الشرعية لبيت التمويل الكويتي :

١ – لا بد من بيان البضاعة بيانًا شافيًا يدفع الغرر، ويشتري البنك هذه البضاعة من التاجر الأصلي، ثم يوكل العميل في تسلم هذه البضاعة كوكيل ومشترٍ، فإن بعض الفقهاء يرون أنه يجوز بيع الشيء قبل قبضه إذا لم يكن طعامًا، كما هو مذهب الإمام مالك وغيره من العلماء .

ولا مانع شرعًا من أن يكون التاجر ضامنا للعميل في وفاء الثمن، وأن يتولى عن البنك تحصيل الثمن إما فورًا، وإما بالأقساط حسب الاتفاق .

المصدر

المستشار الشرعى لبيت التمويل

الكويتي فتوى رقم (١٥)

*****

٢ – يجوز تسليم البضاعة للواعد بالشراء بعد إبرام عقد البيع معه مع وجود شرط بتأجيل الثمن بين البنك ، والمصدر إلى أن يتم اختبار البضاعة ، وظهور صلاحيتها، على أن يكون هناك عرف متبع بشأن مدة الاختبار. فإن لم يوجد عرف وجب تحديد المدة، لقطع الجهالة المفضية للنزاع ، والموجبة لفساد العقد . ولكن بمجرد إبرام عقد البيع بين البنك، والواعد بالشراء يسقط الشرط الذي بين البنك، والمصدر، لتخلل التصرف الناقل للملكية، والمسقط لخيار الشرط .

لذا ينبغي على البنك إجراء الاختبار بمصانع الواعد بالشراء قبل إبرام عقد البيع معه.

المصدر

المستشار الشرعى لبيت التمويل

الكويتي فتوى رقم (٨٨)

*****

٣ – البضاعة قبل العقد تكون في ملك البنك الإسلامي، وهو حر في التصرف إن شاء أمر بفحص البضاعة ، وإن لم يرغب فإن له كامل الحرية في ذلك، وتعتبر تعليمات

الواعد ، وتنازله هو من قبيل الوعد ، وليس هناك عقد حتى الآن ، ولكن يمكن للواعد عند توقيع عقد البيع أن يحرر تعهدا على نفسه بعدم فحص البضاعة ، وهــو المــسئول الوحيد عن أي عيوب قد تظهر في البضاعة .

المصدر

المستشار الشرعى لبيت التمويل
الكويتي فتوى رقم (١٣٠)

٣/٢ المبادئ والضوابط للمرابحة المصرفية

-المرابحة نوع من البيع، يشترط فيها ما يشترط لصحة البيوع عامة، بالإضـــافة إلى معلومية الربح والثمن الأول للسلعة؛ لأنه ينبني عليه ثمن البيع.

-يجوز إضافة ما تكبده البائع من نفقات على ثمن السلعة، طالما جرى العرف بذلك، سواء كان لهذه النفقات أثر في قيمة السلعة أم لا، فالحاكم هو العرف.

-تجوز المرابحة بثمن عاجل، وبآجل يزيد عن الثمن العاجل.

-المرابحة هي بيع ما تملك من سلعة بالثمن مضافًا إليها لمقدار من الربح، فلا يجوز قيام البنك ببيع البضاعة للواعد قبل التملك.

-في المرابحة المصرفية، يبيع البنك السلعة للمتعامل بعد تملك البنك لها، وهذا التملك يتم بالعقد بين البنك والمورد للسلعة، والعقد يتم بالإيجاب والقبول وبعد حصول هـــذا العقد وتملك البنك لها له أن يبيعها للمتعامل، أما القبض فيختلف حسب نوع المبيـــع، فالعقار قبضه بتخليته، والمنقول بحيازته أو فرزه أو تجنيبه.

وأجاز بعض الفقهاء بيع الشيء قبل قبضه إذا لم يكن طعامًا مكيلاً أو موزونًا، وهذا الرأي هو ما تأخذ به هيئات الفتوى الشرعية للبنوك الإسلامية.

-يجوز للبنك توكيل غيره في إتمام إجراءات شراء البنك للبضاعة من المورد، ســـواء كان هذا الوكيل الواعد بالشراء أو غيره، ولكن لا يتم تسليم هذه البضاعة للواعـــد إلا بعد تملك البنك لها، فالوكيل يشتري للبنك وليس لنفسه.

-المرابحة موضوعها سلعة، فلا تجوز المرابحة على الخدمات بأنواعها مثل: الأجـــور، الإيجارات.. كما لا تجوز المرابحة على مديونية مرابحة سابقة، بإعادة جدولة هذه المديونية مع الزيادة.

-الأكثرية من هيئات الفتاوى الشرعية البنوك الإسلامية تأخذ بإلزام الواعد بالشراء، وذلك لأنه الأفضل للتعامل والاستقرار ولتحقيق المصلحة ورفع الضرر عن البنك الذي يستثمر أموال المودِعين وهم قطاع عريض من الناس.

-كما تتفق هيئات الفتاوى الشرعية في عقوبة المدين المليء المماطل، مع الاختلاف في كيفية تقدير هذه العقوبة، ومآل هذا التعويض عن الضرر هل ينتفع بـــه البنـــك، أم يخصص لجهات البر.

-أنتج التطبيق المصرفي للمرابحة صورًا مقنعة لأسلوب التمويل بالمرابحة في إطار نظام يحدد كيفية حساب الثمن والربحية والضمانات، حيث وظفت المرابحـــة في الممارســـة المصرفية، فنرى الآن ما يسمى بـــ: "المرابحة المدورة" أي: المتجددة التي تتحدد تلقائيًا، و"المرابحة ضمن سقف ائتماني" أي: يعد البنك المتعامل بتمويله بمبلغ كـــذا، في صـــور مختلفة من عقود التمويل المصرفي الإسلامي، منها مبلغ كذا بالمرابحـــة، ومبلـــغ كـــذا بالمشاركة، ومبلغ كذا بالمضاربة، وهناك أيضًا "المرابحة الدولية"، و"المرابحة المحلية".

وهذه كلها صور لبيع المرابحة، ويشترط لصحتها –كما سبق- توفر شروط صـــحة البيع العامة ومعلومية السعر الأول والربح، وألا يبيع البنك السلعة قبل تملكها، مع جواز توكيل البنك غيره في شراء السلعة لصالح البنك أولاً، أو دفع الثمن، أو تسلم وتـــسليم البضاعة... إلخ.

-يجوز لبنك بائع البضاعة بالمرابحة بالأجل أَخْذُ الضمانات التي تحفظ حقوقه قِبَـــل الواعد؛ ومنها: رهن البضاعة، والشيكات، والأوراق التجارية، وبيع البـــضاعة عنـــد المماطلة والتخالص من ثمنها... إلخ.

-جواز الخصم من دين المرابحة مقابل التعجيل في السداد، إذا لم يكن مشروطًا.

المبحث الثالث
النموذج المستحدث
(المواعدة المنتهية بالبيع)

قبل أن نعرض نصوص النموذج المستحدث(المواعدة المنتهية بالبيع) الذي أعدتـــه وصاغته اللجنة الشرعية بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي، وأقرته لجنة الفتوى بـــالأزهر، نقدم عرضًا سريعًا للأسس والمبادئ الفقهية التي استند إليهـــا النمـــوذج، ثم المـــذكرة التفسيرية التي أعدتها اللجنة التي صاغت العقد.

١/٣ المبادئ الفقهية التي استند إليها نموذج المواعدة:

(١) المواعدة ملزمة للطرفين، البنك والعميل طالب الشراء بالمرابحة، فالبنك يتعهد بشراء السلعة المطلوبة طبقاً للمواصفات وبالكمية المحددة، ويلتزم ببيعها للطرف الثاني بما قدمت به من الثمن وكافة التكاليف،مضافاً إليها نسبة الربح المتفق عليها، والعميل يلتزم بشراء تلك السلعة متى وردت مطابقة للمواصفات بما قامت به من ثمن وكافة التكاليف يضاف إليها نسبة الربح المتفق عليها، وتسلم البضاعة بمجرد وصولها في المكان المتفـــق عليه في الموعد المحدد، كما أن البنك والعميل يلتزمان بتسليم المستندات والأوراق الـــتي يتطلبها تنفيذ هذا العقد. ويستند هذا الإلزام إلى الأسس والأسانيد الفقهيـــة الـــسابق عرضها بالتفصيل، وذلك مما تدعو إليه حاجة المتعاملين وتحقق به مصلحة راجحة مقيدة، بالإضافة إلى الرأي الأرجح عند فقهاء المالكية بأن المواعدة ملزمة، فضلاً عـــن الوفـــاء بالوعد من أخلاق المؤمنين.

(٢) منع وقوع البيع بالمرابحة حتى يتملك البنك السلعة ملكية حقيقية، ولذا استبعد تصوير المعاملة في بدايتها باعتبارها عقداً، إلى عقد بيع عنـــد ورود البـــضاعة باســـم المصرف، ثم قيامه بتسليمها للعميل، وبهذا يحصل البيع.

(٣) الاتفاق على دفع عربون عند التوقيع يخصم من الثمن ويحسب كتعـــويض إذا أخل العميل بالتزامه بالشراء.

(٤) البنك ضامن للسلعة حتى تسليمها للعميل أو التخلية والتمكين له منها؛ أي: أن البنك يتحمل مسئولية التعاقد مع المورد، وهذا من التزام البائع(أي البنـــك) وعليـــه فيتحمل البنك قبل العميل مسئولية تأخير البضاعة عن الموعد المحدد أو رفض تسليمها له.

(٥) ضمان الضرر الناشئ عن المكل أو عدم الوفاء بالوعد بدون عـــذر، حيـــث يتحمل العميل دفع تعويض يحدد بمقدار الضرر الناشئ عن تأخيره بدون عذر في الوفاء

في الموعد المحدد بما عليه من ثمن المبيع أو أي جزء منه. وربط تقدير هذا التعويض بالضرر وفقاً لما تحكم به لجنة تحكيم مختصة. كما أن البنك كذلك عليه التزام بشراء البضاعة وبيعها للعميل، فإذا أخل بهذا الالتزام يلزمه رد العربون ودفع تعويض للعميل بقيمة الضرر الفعلى الذي لحقه.

(٦) رهن المبيع بثمنه أو بأي جزء منه، وهو ضمان مصرفي فعال قائم على ربط التمويل بالغرض منه، ويبتعد بالعملية عن الصورية.

(٧) الحط من الدين مقابل تعجيل الوفاء بالثمن، استناداً إلى المذاهب الفقهية، وحدده العقد بمبلغ معين و لم يؤخذ في تحديد مقداره معيار يرتبط بالزمن.

(٨) الاتفاق على إبراء البنك من تبعة العيوب الخفية، وإعطاء العميل الحق في الرجوع على المورد، وذلك لخبرة العميل في ذلك ولمصلحته.

(٩) الاتجاه إلى التفصيل في بيان أحكام جوانب الاتفاق والنص على تعيين مذهب الإمام أحمد بن حنبل في حسم أي خلاف ينشأ عند تنفيذ هذا العقد، وهذا التحديد يحل مشكلة التنازع عند حدوثه بين الطرفين.

٢/٣ المذكرة التفسيرية نحو نموذج مواعدة منتهية بالبيع:

الباعث لإنشاء هذا النموذج:

لا تخفى أهمية المرابحات في المعاملات المصرفية والدور الذي تقوم به في المصارف الإسلامية. وتثور اعتراضات عديدة على المرابحة المصرفية من نواحي عديدة، ومن بين هذه الاعتراضات ما يتعلق بتعقيد الإجراءات، حيث يجرى فيها أولاً إبرام مواعدة بين المصرف والعميل، كما يجري بعد ذلك بينهما إبرام العقد الموصوف.... ولا تضمن هذه الإجراءات جدية العميل في كل الأحوال، حيث يستطيع ألا يبرم العقد بعد أن وقع على الوعد، مما يدخل المصرف في مشكلات عديدة بعد دخوله في عقود مع الغير للحصول على السلع الموعود ببيعها للعميل. وتثير هذه الإجراءات المعقدة صعوبات في فهم طبيعتها والقصد منها بالنسبة للمتعاملين من الأجانب مع المصارف الإسلامية والعاملين فيها أو ممن ليست عندهم الخلفية الفقهية اللازمة لاستيعاب الحكمة في التدرج من المواعدة إلى العقد نفسه. وقد يؤدي عدم الوضوح هذا إلى رمي العمل في المصارف

الإسلامية بعدم الجدية أو بالتحايل على تحليل ذات المعاملات التي تقـوم بهـا البنـوك التقليدية.

وقد أرادت اللجنة الخروج من هذا الإطار الذي يقيد حركة المصارف الإسـلامية بتطوير معاملة مستمدة من الأصول الشرعية، تحقق المصالح المنشودة، في إطار من البعد عن التهم ووضوح الحقوق والواجبات الملزمة بالنسبة لأطراف التعامل منـذ اللحظـة الأولى لدخولهم في اتفاقات محددة.

مزايا هذا النموذج: وباستعراض صيغ المعاملات الفقهية وجد أن صيغة " مواعدة منتهية بالبيع" هي أنسب الصيغ لتحقيق الأهداف المرجوة . وإجمال هذه الأهداف فيما يلي:

(١) تبسيط وتيسير الإجراءات، بحيث يصاغ الاتفاق صياغة واحدة تظهـر فيهـا التزامات الأطراف المختلفة، بما يؤدي إلى وضوح هذه الالتزامات للطرفين.

(٢) نفي شبهة التحايل على تعاملات المصارف الإسلامية وأعمال قصود المتعاقدين على نحو مباشر لا تكلف فيه ولا افتعال.

(٣) ضمان حقوق الطرفين- المصرف، والعميل- ومنع الإضرار بأحدهما فيما لـو امتنع العميل عن الدخول في التعاقد بعد دخول المصرف في التعاقد مع الغير من أجـل توفير السلعة الموعود ببيعها لهذا العميل. أو فيما لو امتنع المصرف من تملك السلعة وبيعها للعميل الذي قد تتعطل مصالحه بعدم تنفيذ المصرف بوعده.

(٤) الاعتماد على المبادئ الشرعية في الاستجابة لمصالح المتعاملين.

٣/٣ الأصول الشرعية والمبادئ الفقهية التي يقوم عليها التعامل المقترح:

١- المواعدة ملزمة للطرفين: لا يخفى أن الشارع أوجب مسئولية المكلف عما يصدر منه من أقوال وأفعال، حتى أن الكلمة يقولها الرجل لا يلقى لها بالا يهوى بها في النار سبعين خريفًا، وقد ألزمت النصوص الشرعية بوجوب الوفاء بـالعقود والعهـود، فالعهد مسئولية المتعهد، وخلف الوعد من سمات النفاق، ونقض الأيمان بعد توكيـدها مذموم. ويوجب الأحناف لزوم الوعد إذا علق على أمر يحدث في المستقبل، فقد جاء

في المادة ٨٤ من مجلة الأحكام العدلية أن "المواعيد بصورة التعاليق تكون لازمــة"([1]). والأرجح في الفقه المالكي أن المواعدة ملزمة لطرفيها. يتفرع عن هذا حكم المالكية بأن الموجب لا حق له في الرجوع عن إيجابه ما دام مجلس العقد قائمًا قبل صدور القبــول. وعندهم كذلك أن تأقيت الإيجاب بوقت معين كعشرة أيام يلزم الموجب ولا حق له في الرجوع أثناء هذه المدة. ومن هذه التفريعات كذلك لزوم الهبة الواهب بمجرد النطق بها دونما توقف على القبض. هذا وأن هناك آراء فقهية معتبرة في المذاهب الفقهية الأخرى المعتمدة تقول بالإلزام في الوعد. قال ابن حزم: أن ابن شبرمة قال الوعــد كلــه لازم ويقضى به على الواعد ويجبر([2]).

والتعديل على مذهب الإلزام في الموعد تدعو إليه حاجة المعاملات المصرفية الإسلامية، وكذلك حاجة المتعاملين معها وبهذا وذلك تتحقق مصلحة راجحة معتبرة لا يهدرها الشرع ولا يجوز أن يغفلها الفقهاء.

٢- منع بيع المرء ما لا يملــك: ولذا استبعد تصوير المعاملة في بدايتها باعتبارها عقداً، حتى لا يبيع المرء ما لا يملك. وتحقق المواعدة ألا يبدأ إلا بعد دخول المبيع في ملك المصرف، وهو ما يعني تعليق أحكام عقد البيع على دخول المبيع في ملــك المــصرف، وسيأتي مزيد توضيح لهذا...

٣- جواز الاتفاق على العربون: بحيث يفقده العميل إن أخلف وعده بالــشراء، ويلتزم البنك المتخلف عن وعده بدفع غرامة بمقدار العربون(بعد رده للعميل)، وذلــك أخذا بما ذهب إليه الحنابلة في هذا ورجحته مجلة الأحكام الشرعية طبقاً لمــا جــاء في المادة٣٠٩ من هذه المجلة. وييسر هذا اطمئنان المصرف إلى التزام العميل بوعده، كما أنه ييسر اطمئنان العميل إلى أداء المصرف لالتزاماته مما يؤدي إلى استقرار التعامل وتحقيــق مصالح الناس.

([1]) راجع مدخل الزرقا ف/٤٤٦.

([2]) راجع المحلى ٢٨/٨.

٤- جواز الاتفاق على إبراء البائع من العيوب الحنفية: وتخويل العميل في الرجوع على المصدر وحسبما جرى به التعامل بموجب العيب طبقاً لما ظهر في البند التاسع من النموذج المقترح.

٥- جواز الاتفاق على تعليق عقد البيع: أن المواعدة على كل من بيع السلعة(من البنك) وشرائها(من العميل) هي المرحلة الأولى التي تمثل مدخلا للتفاهم بين الطرفين لحصول العميل على السلعة في موعد محدد وبثمن معلوم (ما قامت به السلعة) وربح متفق عليه من خلال بيع المرابحة. لكن هذه المواعدة إما أن تختل بإخلاف أحد الطرفين ما وعد به وتحمل المسئولية المالية لذلك من فقدان العميل العربون، أو بذل البنك مبلغا بمقدار ذلك العربون بعد رد العربون الذي أخذه من العميل، وإما أن تقترن بإبرام العقد، وهذا الإبرام يتم عن طريق تحول العقد المعلق إلى عقد منجز لحصول الشرط المعلق عليه، وهو -هنا- تملك البنك للسلعة من المصدر والتي هى محل العقد المتواعد على الدخول فيه. والعقد هو —هنا- عقد معاوضة يسوغ فيه التعليق أي توقف وجوده على الشرط، طبقاً لمبدأ صحة الشروط التي تخالف الشرع، سواء كانت شروطاً مقيدة للعقد أو معلقة له، كما هو هنا.

وقد حقق ابن تيمية أن تعليق عقد البيع على شرط ليس فيه الغرر — الذي هو سبب من أسباب فساد العقود — الذي نهت السُّنة عنه، وعن بيع الغرر؛ لأن علة منع الغرر وبيوعه كالملامسة والمنابذة، هو ما فيها من المخاطرة المتضمنة أكل المال بالباطل، للتردد بين حصول مقصود المتعاقد من العقد وعدم حصوله، فيكون ماله مأكول بالباطل، ذلك أن البيع المعلق بشرط لا يسمى غررًا؛ لأنه عقد على صفة معينة، فإن حصلت حصل العقد وإن لم تحصل لم يكن هناك عقد، ولا يحصل بذلك أكل مال العاقد بالباطل([1]). ولا يخفي أن دخول ملك السلعة في ملك البنك يعقبه (عن طريق الاقتضاء) انتقال ملكيتها من البنك إلى العميل، وبذلك يبيع البنك ما يملكه.

٦- جواز الاتفاق على ضمان الضرر الناشئ عن المطل: إن العميل المماطل في أداء ما عليه من دين قد ألحق ضررًا بالدائن (البنك) بلا ريب وقد تضمن العقد تمكين

([1]) (نظرية العقد، لابن تيمية ٢٢٧-٢٢٩، الاختيارات للبعلي (ضمن الفتاوى الكبرى لابن تيمية ٤/٤٧٠).

الدائن من الحصول على تعويض عن الضرر الذي أصابه من مماطلة المدين على تقدير أن المبلغ المستحق للدائن لو وصل إليه في أجله لأمكنه تقليبه في عمليات استثمارية أخرى، في حين أن المدين -وهو تاجر- قد يكون استفاد فعلاً من مطله المبلغ المستحق عليه. و لم يؤخذ في هذه المادة بتحديد تعويض معين بالنسبة، سواء كانت مرتجلة أو مستندة إلى معيار ما كمقدار الربح المتحقق لدى البنك الدائن تحاشيًا من تحصيل مقابل للنقود المؤخر أداؤها كما في ربا النسيئة وقد ربط التعويض هنا بالضرر، ونيط التقدير بلجنة تحكيم مختصة؛ لكي تقصر هذا التعويض على ما يحصل به ترميم الضرر، ولا يكون هذا الأسلوب استجرارًا للمقابل عن الزمن والتساهل في اقتضاء الدين أو الحيلولة دون المطل ما أمكن. وقد استؤنس في هذا الموضوع بالتفرقة الفقهية بين عقود المعاوضات وبين مسائل الضمانات (أو الغرمات) حيث صرح بعض الفقهاء بأن ائتلاف الحلي (الذهب المصوغ) يضمن مع صنعته، ونقد (البلد) وإن كان من جنسه لا يلزم من ذلك الربا؛ لأنه يجري في العقود لا في الغرمات([1]).

٧- **رهن المبيع بثمنه:** رهن المبيع كوثيقة للثمن المؤجل محل اتفاق بين المذاهب، ويجوز أن يشترط الرهن في عقد البيع؛ لأنه من الشروط الموثقة للعقد فهو موافق لمقتضاه. فإذا باع العميل السلعة المرهونة فإن الرهن ينتقل تلقائيًا إلى ثمنها، طبقًا لمذهب الحنفية الذين قرروا أن ثمن المرهون بدل المرهون فيقوم مقامه، سواء اشترط هذا الانتقال عند الإذن بالبيع أم لم يشترط. على أن العميل إذا باع المبيع (المرهون) دون إذن الدائن المرتهن (البنك) فإن البيع موقوف، فإن أجازه المرتهن نفذ وانتقل الرهن إلى الثمن أيضًا([2]).

٤/٣ تخريج النصوص والمسائل المتعلقة بالمواعدة

النصوص القرآنية والأحاديث النبوية وأقوال الفقهاء المتعلقة بالمسئولية عديدة، ومنها:

- ﴿لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ﴾ [البقرة: ٢٨٦]

([1]) (الأشباه والنظائر، للسيوطي ٢١١).

([2]) (بدائع الصنائع ٦/١٤٦).

- ﴿ فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ . وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴾ [الزلزلة: ٧ ، ٨]

- ﴿ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا ﴾ [الإسراء: ٣٦].

- ﴿ وَلَا تَزِرُ وَازِرَةٌ وِزْرَ أُخْرَى ﴾ [الإسراء: ١٥].

٢-حديث: "أن الرجل ليتكلم بالكلمة لا يلقى لها بالاً....."

أخرجه: البخاري، انظر: فتح الباري (٣٠٨/١١).٨١- كتاب الرقــاق ٢٣٠ – باب حفظ اللسان.

-ومسلم، انظر: شرح النووي (١١٧/١٨)، كتاب الزهد، باب حفظ اللسان لكن دون ذكر "سبعين خريفًا".

٣-قوله تعالى: ﴿ يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود ﴾ [المائدة: ١].

قوله تعالى: ﴿ وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولاً ﴾ [الإسراء: ٣٤].

٤-حديث: آية المنافق ثلاث..."

أخرجه: البخاري، انظر: فتح الباري (٢٨٩/٥)، ٥٢- كتاب الشهادات ٢٨ – باب من أمر بإنجاز الوعد.

ومسلم، انظر: شرح النووي (٤٦/٢). كتاب الإيمان – باب بيان خصال المنافق.

٥-قوله تعالى: ﴿ وَلَا تَنْقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا ﴾ [النحل: ٩١].

٦-مذهب المالكية في لزوم الوفاء بالمواعدة:

انظر: الشرح الصغير على أقرب المسالك للشيخ الدردير ٢٢١/٣، باب البيــوع، فصل المرابحة.

٧-حديث: "لا تبع ما ليس عندك":

أخرجه: أبو داود، انظر: عون المعبود (٤٠١/١٩)، كتاب البيوع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده.

والنسائي (٢٨٩/٧)، كتاب البيوع، باب بيع ما ليس عند البائع.

وأحمد في مسنده (٤٠٢/٣).

٨-مسألة جواز الاتفاق على العربون، بحيث يفقده العميل إن أخلف وعده بالشراء:

انظر: مجلة الأحكام الشرعية على المذهب الحنبلي، للقاضي أحمد بن عبد الله القاري، المادة (٣٠٩)، ص١٤٤.

وانظر: المبدع في شرح المقنع، لابن مفلح (٥٩/٤) في جواز بيع العربون.

٩-مسألة البيع مع الاتفاق على البراءة من العيوب:

انظر: حاشية ابن عابدين على الدر المختار ٤٢/٥ – الشرح الصغير على أقرب المسالك، للشيخ الدردير ١٦٤/٣.

-نهاية المحتاج بشرح المنهاج، للإمام الرملي ٣٦/٤.

-المقنع في فقه الإمام أحمد، لابن قدامة المقدسي ٣٢/٢.

١٠-حديث: "لا ضرر ولا ضرار":

أخرجه: أحمد في مسنده ٣١٣/١، عن ابن عباس. وقوله تعالى: ﴿وَالَّذِينَ يُؤْذُونَ الْمُؤْمِنِينَ وَالْمُؤْمِنَاتِ بِغَيْرِ مَا اكْتَسَبُوا فَقَدِ احْتَمَلُوا بُهْتَانًا وَإِثْمًا مُبِينًا﴾ [الأحزاب: ٥٨].

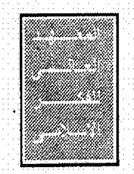
٥/٣ عقد المواعدة المنتهية بالبيع

فيما يلي نستعرض بنود عقود المواعدة المنتهية بالبيع والذي صاغته الهيئة الشرعية للمعهد العالمي للفكر الإسلامي والذي أقرته واعتمدته لجنة الفتوى بالأزهر الشريف وتعقب ذلك بالتخريج الفقهي لبنود عقد المواعدة المنتهية بالبيع .

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية



INTERNATIONAL INSTITUTE OF ISLAMIC THOUGHT

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

المعهـد العالمى للفكـر الإسلامى

مركـز أبحاث الاقتصاد الاسلامى

الهيئة الشرعية

عقد المواعدة المنتهى بالبيع

إعداد

الهيئة الشرعية

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد

فقد اطلعنا على "عقد المواعدة المنتهى بالبيع" والموقع منا على كل صفحة منه، ولا مانع من العمل به شرعًا

هذا وبالله التوفيق وهو الهادى إلى سواء السبيل

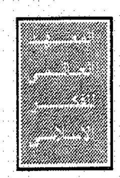
رئيس لجنة الفتوى بالأزهر الشريف

[توقيع]

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين





INTERNATIONAL
INSTITUTE OF
ISLAMIC
THOUGHT

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

بسم الله الرحمن الرحيم

عقد مواعدة منته بالبيع

الحمد لله وحده ، والصلاة والسلام على نبينا محمد ، وآله ، وصحبه . وبعد

فإنه فى يوم .... الموافق ....

حرر هذا العقد بين كل من : -

١ -..

ويمثلها المكرم : ....

وعنـــــوانه : ....

وجنســـيته : ....وديانته : ....

ص .ب .... الرمز البريدى .... تليفون ....

(طرفاً أول)

٢ - والمكرم : ....

وعنـــــوانه : ....

وجنســـيته : ....وديانته : ....

ص .ب .... الرمز البريدى .... تليفون ....

(طرفا ثانياً)

التمهيد

لما كان الطرف الثانى يرغب فى شراء ....

مواصفاتها بدقة .... بثمن قدره .... فقط ....

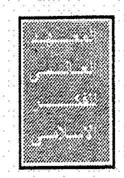
مضافا إليه كافة التكاليف ، ونسبة الربح من مجمـوع الثمـن ، وكافة التكاليـــــف علـى أن يقـــوم الطـرف الأول بشـرائها ، ثم بيعها له مرابحة طبقا لأحكام الشريعة الإسلامية .

(٢)

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية



INTERNATIONAL
INSTITUTE OF
ISLAMIC
THOUGHT

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

وقد أبدى الطرف الأول – بناء على رغبة الطرف الثانى – استعداده للقيام بشراء هذه السلعة لحسابه ، ثم بيعها للطرف الثانى مرابحة تحدد فيها برضا الطرفين نسبة الربح للطرف الأول بمقدار .....٪ مما قامت به السلعة من ثمن ، وكافة التكاليف المتعلقةبالسلعة كالنقل ، والتخزين ، وغيرهما .

وقد أقر الطرفان بأهليتهما للتصرف ، والتعاقد ، واتفقا على ما يلى :

بند١ : يعد التمهيد السابق جزءا لا يتجزء من هذا العقد .

بند٢ : يتعهد الطرف الأول بشـــــراء السلعة لحسابه طبقا للمواصفات ، والشروط المبينة بهذا العقد فى موعد أقصاه .... ثم التزامه ببيعها للطرف الثانى بما قامت به من ثمن ، وكافه التكاليف ، مضافا إليهما نسبة الربح المتفق عليها ، والموضحة سابقا بهذا العقد .

بند٣ : يلتزم الطرف الثانى بشراء السلعة المتفق عليها بما قامت به من ثمن ، وكافه التكاليف ، مضافا اليهما نسبة الربح المتفق عليها ، والموضحة سابقا بهذا العقد فى موعد أقصاه .... من تاريخ إخطاره بوصولها .

بند٤ : يلتزم الطرف الثانى بأن يدفع للطرف الأول عند التوقيع على هذا العقد مبلغا قدره .... عربونا ، يخصم من الثمن . وإذا أخل الطرف الثانى بالتزامه يعتبر تعويضا عما لحق بالطرف الأول من أضرار فعلية، أو جزءا منه إن كان لا يفى به ، فضلا عما قد يتفق عليه من أية ضمانات شخصية ، أو عينية أخرى .

بند٥ : يلتزم الطرف الثانى بدفع باقى الثمن المتفق عليه شاملا كافة التكاليف ، ونسبة الربح المحددة سابقا فى هذا العقد ، وعلى النحو المتفق عليه مؤجلا ، أو مقسطا على ..... أقساط :

يدفع الأول منها وقدره .... فى / /

يدفع الثانى منها وقدره .... فى / /

يدفع الثالث منها وقدره .... فى / /

يدفع الرابع منها وقدره .... فى / /

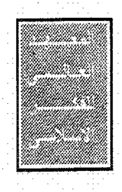
بند٦ : يعتبر المبيع مرهونا رهنا .... بباقى الثمن المستحق للطرف الأول شاملا كافة التكاليف ، ونسبة الربح المتفق عليها سابقا، أو بأى جزء منه يستوفى منه ، ومن غيره كل ذلك ، وعلى الطرف الثانى القيام باتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لذلك دون الرجوع على الطرف الأول بشئ .

(٣)

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية



INTERNATIONAL
INSTITUTE OF
ISLAMIC
THOUGHT

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

بند٧ : سيمنح الطرف الأول جائزة سداد مبكر مقدارها ...... للطرف الثاني إذا عجل بالوفاء بالتزاماته المالية عن مواعيد استحقاقها المتفق عليها والمبينة سابقا ، بما لا يقل عن أسبوعين .

بند٨ : يلتزم الطرف الثاني بتسلم السلعة بمجرد وصولها إلى مكان ..... (المتفق عليه) ، وإخطاره بأنها جاهزة للتسلم في موعد أقصاه......... من تاريخ إخطاره . ويظل الطرف الأول ضامنا لها إلى أن يتم التسليم ، أو التخلية ، والتمكين . في الموعد المحدد .

بند٩ : يلتزم كل واحد من الطرفين بتحمل ما يصيب الطرف الآخر من أضرار مادية فعلية بسبب عدم تنفيذ التزامه من تسليم وتسلم السلعة في الموعد المحدد لكل منهما بهذا العقد دون عذر مقبول .

بند١٠ : يكون من حق الطرف الأول في حالة إخلال الطرف الثاني – من غير عذر مقبول – بالتزامه في الموعد المحدد ، دون إنذار للطرف الثاني ، أو معاوضة منه ، في أن يقوم ببيع السلعة لحساب الطرف الثاني ، وخصم باقي مستحقاته من الثمن ، وكافة التكاليف ، ونسبة الربح المتفق عليها ، وما تحمله من مصروفات إضافية من جراء ذلك ، مضافا إليها تعويض عما لحق به من أضرار مادية فعلية ، مع احتفاظه بحقه في مطالبة الطرف الثاني بما قد يبقى له ، وفي حالة بيعه السلعة بزيادة عن جميع مستحقاته يلتزم الطرف الأول بعد خصم جميع مستحقاته برد هذه الزيادة للطرف الثاني (العميل) عند طلبها.

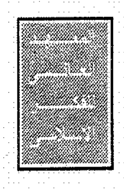
بند١١ : يبرئ الطرف الثاني الطرف الأول من تبعة العيوب الخفية التي قد تظهر في المبيع ، ويعتبر الطرف الثاني مفوضا – بمقتضى هذا العقد – من قبل الطرف الأول في الرجوع – إذا أراد – على البائع للطرف الأول (المصدر) حين يظهر له عيب في المبيع ، ويلتزم الطرف الأول بإعطائه – حينئذ – ما يفيد تفويضه في ذلك ، ولا يحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول – بناء على إبرائه له من تبعة العيوب الخفية التي قد تظهر في المبيع – بأي شيء يترتب على رجوعه هذا .

بند١٢ : إذا أخل الطرف الأول بالتزاماته الواردة في هذا العقد . يلتزم برد العربون المتفق عليه للطرف الثاني ، وبدفع تعويض له بمقدار الضرر الفعلي الذي لحق به ، ويتولى تقديره لجنة تحكيم مختصة ، يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين .

(٤)

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين



INTERNATIONAL
INSTITUTE OF
ISLAMIC
THOUGHT

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

بند١٣ : إذا تأخر الطرف الثاني دون عذر في الوفاء بباقي ثمن المبيع النهائي ، أو بأي قسط منه عن الموعد المحدد في هذا العقد ، فإنه يتحمل دفع تعويض للطرف الأول بمقدار الضرر الفعلي الذي لحق به ، ويتولى تقديره لجنة تحكيم مختصة يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين .

بند١٤ : يلتزم كل طرف بتسليم المستندات ، والأوراق التي يتطلبها تنفيذ هذا العقد ، لتكون من مشتملاته ، وملحقاته ، للعمل بموجبها عند اللزوم .

بند١٥ : في حالة نشوء أي خلاف بين الطرفين في أي من بنود هذا العقد – كمدى مطابقة المبيع للمواصفات المتفق عليها مثلا – يتعين على الطرفين اللجوء إلى لجنة تحكيم مكونة من هيئة الرقابة الشرعية ، أو المستشار الديني لشركة .... أو بنك .... ومن عضوين ، على أن يختار كل طرف من الطرفين أحد عضويها ، وعلى أن يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين دون أدنى معارضة منهما ، أو من أحدهما .

بند١٦ : مالم يرد بشأنه نص في هذا العقد فإنه يرجع فيه إلى أحكام الشريعة الإسلامية الغراء على مذهب ....

بند١٧ : أي إشعار ، أو إخطار بشأن هذا العقد يرسل لأي الطرفين من الطرف الآخر على عنوانه الموضح بهذا العقد يكون إبلاغا معتبرا ، وعلى أن يلتزم كل طرف بإبلاغ الطرف الآخر بعنوانه ، إذا حصل فيه تغيير .

بند١٨ : حرر هذا العقد برضا الطرفين من نسختين أصليتين، وقد تسلم كل طرف نسخة منهما للعمل بموجبها .

والله الموفق ، والهادي إلى سواء السبيل .

الطرف الأول	**الطرف الثاني**
الاسم :	الاسم :
التوقيع :	التوقيع :

التخريج الفقهي لعقد المواعدة المنتهية بالبيع

(١) قال ابن رشد: كتاب بيع المرابحة.

أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان مساومة ومرابحة، وأن المرابحة هي: أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحًا ما([1]).

(٢) وأما بيع ما سوى الطعام قبل القبض فلا خلاف في مذهب مالك في إجازته. وأما الطعام الربوي فلا خلاف في مذهبه أن القبض شرط في بيعه، وأما غير الربوي من طعام فعنه في ذلك روايتان: إحداهما: المنع وهي الأشهر، وأما أبو حنيفة فالقبض عنده شرط في كل مبيع ما عدا المبيعات التي تنتقل من الدور والعقار.

وأما الشافعي فإن القبض عنده شرط في كل مبيع، وعمدة الشافعي في تعميم ذلك في كل بيع عموم، وقوله عليه الصلاة والسلام: "لا يحل بيع وسلف، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك". وهذا من باب بيع ما لم يضمن، وهذا مبني على مذهبه من أن القبض شرط في دخول المبيع في ضمان المشتري.

واحتج أيضًا بحديث حكيم بن حزام قال: يا رسول الله إني اشتريت بيوعًا فما يحل لي منها، وما يحرم؟ فقال: يا ابن أخي، إذا اشتريت بيعًا فلا تبعه حتى تقبضه"([2]).

وأجمعوا على أنه لا يجوز بيع الأعيان إلى أجل وأن من شرطها تسليم المبيع إلى المبتاع بأثر عقد الصفقة، وإنما منع ذلك لما يدخله من الدَّيْن بالدِّين، ومن عدم التسليم([3]).

(٣) العاقدان يشترط فيهما أن يكونا مالكين تامي الملك، أو وكيلين تامي الوكالة بالغين، وأن يكونا غير محجور عليهما، أو على أحدهما إما لحق أنفسهما كالسفيه عند من يرى التحجير عليه، أو لحق الغير كالعبد إلا أن يكون مأذونًا له في التجارة([4]).

(٤) "أن يقول له: أبيعك هذا الثوب نقدا بكذا، أو نسيئة بكذا، إذا كان البيع فيه واجبًا فلا خلاف في أنه لا يجوز، وأما إذا لم يكن البيع لازمًا في أحدهما فأجازه مالك،

([1]) (بداية المجتهد، ٢١٣/٢) ط مصطفى الحلبي.

([2]) (بداية المجتهد ١٤٥/٢).

([3]) (بداية المجتهد ١٥٦/٢).

([4]) (بداية المجتهد ١٧٢/٢).

ومنعه أبو حنيفة، والشافعي؛ لأهما افترقا على ثمن غير معلوم، وجعله مالك من بـــاب الخيار؛ لأنه إذا كان عنده على الخيار لم يتصور فيه ندم يوجب تحويل أحد الثمـــنين في الآخر، وهذا عند مالك هو المانع.

فعلة امتناع هذا عند الشافعي، وأبي حنيفة من جهة جهل الثمن. فهو عندهما مـــن بيوع الغرر التي نهى عنها. وعلة امتناعه عند مالك سد الذريعة الموجبة للربا لإمكان أن يكون الذي له الخيار قد اختار أولاً إنقاذ العقد بأحد الثمنين المؤجل، أو المعجل تمريـــرًا له، و لم يظهر ذلك فيكون قد ترك أحد الثمنين للثمن الثاني فكأنه باع أحـــد الثمـــنين بالثاني فيدخله ثمن بثمن"[1].

وهذا كله واضح مقتضاه في أن الصورة الجارية من الاتفاق على ثمن واحد آجل – ولو بالزيادة- جائزة خارجة عن محل النـــزاع، لانتقاء الجهالة، والعذر، وبيع ثمن بثمن.

(٥) فأما القبض – في الرهن – فاتفقوا بالجملة على أنه شرط في الـــرهن؛ لقولـــه تعالى: {فَرِهَانٌ مَقْبُوضَةٌ}، واختلفوا هل هو شرط تمام، أو شرط صحة.

وفائدة الفرق أن من قال شرط صحة قال: ما لم يقع القبض لم يلزم الرهن الراهن.

ومن قال شرط تمام قال: يلزم العقد، ويجبر الراهن على الإقباض، إلا أن يتراضـــى المرتهن عن المطالبة حتى يفلس الراهن، أو يمرض، أو يموت.

فذهب مالك إلى أنه من شروط التمام.

وذهب أبو حنيفة، والشافعي، وأهل الظاهر إلى أنه من شروط الصحة.

وقال الشافعي: ليس استدامة القبض من شرط الصحة[2].

---

(1) (البداية ٢/١٥٤).

(2) (البداية ٢/٢٧٤).

المبحث الرابع

نماذج عقود المرابحة في المصارف الإسلامية

١/٤ نموذج المرابحة في المصرف الإسلامي الدولي:

بسم الله الرحمن الرحيم

المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية

عقد بيع بالمرابحة رقم (   )

اسم المتعامل: ....

رقم المتعامل: ....

رقم العملية: ....

التاريخ: ....

أنه في يوم .... الموافق / / ١٤هـ / / ١٩م قد تحرر هذا العقد بين كل من:

أولاً: المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية (ش. م. م).

ومركزه الرئيسي: ٤ شارع الموسيقار علي إسماعيل (عدي سابقًا) ميدان المساحة – الدقي– محافظة الجيزة. ويمثله في هذا العقد السيد الأستاذ: ....

مدير فرع: ....

ومقره: ....

(طرف أول)

ثانيًا: ....

ومقره: ....

(طرف ثان)

تمهيد

بناءً على الدراسات التي سبق وإن تمت بين طرفي التعاقد في شأن أسس وقواعد وشروط التعاون بينهما فقد تقدم الطرف الثاني للطرف الأول بطلب الشراء رقم....... بتاريخ / / ١٩ ليقوم الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة بهذا الطلب ثم بيعها له بنظام

المرابحة وفقًا لأحكام الشريعة الإسلامية الغراء، وقد وافق الطرف الأول علـــى قيامـــه بشرائها مقابل وعد الطرف الثاني بشراء هذه البضاعة عينها بمقتضى عقد الوعد بالشراء رقم....... المبرم بين الطرفين بتاريخ / / ١٩.

قام الطرف الأول بشراء البضاعة المحددة المعالم والكميات والأوصاف والمبينة بطلب الشراء المنوه عنه وأصبحت في ملكه وحيازته فعلاً.

وقد أقر المتعاقدان بأهليتهما للتصرف والتعاقد واتفقا على ما يلي:

١-يعتبر التمهيد السابق وطلب الشراء وعقد الوعد بالشراء المنوه عنـــهما عاليـــة والعروض المبدئية والمستندات المقدمة من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ من هذا العقـــد ومتممين ومكملين له.

٢-باع الطرف الأول البضاعة المبينة بطلب الشراء رقم....... بتاريخ / / ١٩. إلى الطرف الثاني الذي قبل الشراء بثمن إجمالي قدره:..............................

تم السداد على النحو التالي:

(أ) مبلغ وقدره............................ (فقط................ لا غير) مـــا يعادل نسبة..........% من القيمة البيعية للبضاعة، قام الطرف الثاني بدفعة إلى الطرف الأول كضمان لجدية التعاقد.

(ب) مبلغ وقدره............، .... (فقط.................... لاغير).

يسدد كالآتي:..

٣-يقر الطرف الثاني أنه عاين الشيء المبيع موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعًا وقانونًا وأنه قبل شرائها بحالتها الراهنة وذلك بعد أن تأكد أن البـــضاعة المبيعة إليه هي ذات البضاعة موضوع طلب الشراء والوعد بالشراء المشار إليهما ببنـــد التمهيد من هذا العقد من حيث النوع والكمية والمواصفات.

٤-يقر الطرف الثاني بأنه استلم البضاعة محل هذا العقد استلامًا فعليًا وقانونيًا بتاريخ / / ١٩ بموجب إيصال استلام موقع منه، وأنها بذلك أصبحت في حيازتـــه التامـــة وحازت قبوله ووجدها تفي بالغرض الذي اشتراها من أجله، ومن ثَمَّ لا يوجـــد ثمـــة اعتراض من جانبه في هذا الخصوص.

٥-يلتزم الطرف الثاني بفتح حساب لدى الطرف الأول كما يلتزم بأن يكون رصيد هذا الحساب كافيًا لتغطية قيمة كل قسط عند حلول أجله، ويفوض الطرف الثاني للطرف الأول في الخصم على حساباته لدى الطرف الأول بقيمة الأقساط، وأية مصروفات تنشأ عن العملية دون الرجوع إليه ويعتبر عدم سماح الرصيد بسداد قيمة أي قسط عند حلول أجله بمثابة توقف عن السداد يخول للطرف الأول اتخاذ كافة الإجراءات للمحافظة على حقوقه.

٦-في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط في تاريخ استحقاقه تحل كافة الأقساط اللاحقة فورًا دون تنبيه أو إنذار أو حكم قضائي أو إجراء آخر من جانب الطرف الأول.

٧-لما كان الطرف الأول (المصرف) لا يتعامل بالفوائد الربوية أخذًا أو عطاءً، ولما كان التأخير في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (المتعامل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالمصرف وحقوق المودعين المؤتمن عليها، ولما كانت القاعدة الشرعية التي بنيت عليها المعاملات تقرر أن لا ضرر ولا ضرار، ومن ثَمَّ فقد استقر الرأي الشرعي على استحقاق المصرف للتعويض عن الأضرار الناجمة عن سداد مستحقاته فضلاً عن حلول باقي الأقساط، فإنه يحق للمصرف بلا أي منازعة تعويضًا عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير يحسب على أساس ذات نسبة العائد المستحق للطرف الأول عن هذا العقد.

٨-ضمانًا وتأمينًا لسداد مستحقات المصرف والناشئة عن هذا العقد، فإن الطرف الأول له الحق في الاحتفاظ لنفسه بحق امتياز البائع عن الشيء المبيع محل هذا العقد لحين سداد كامل الثمن والعوائد المستحقة وأية مصروفات أو رسوم مع الإبقاء على الضمانات الأخرى المقدمة من الطرف الثاني لضمان تنفيذ التزاماته الواردة بهذا العقد ما لم يرى الطرف الأول خلاف ذلك.

٩-اتفق الطرفان على أن يقدم الطرف الثاني للطرف الأول الضمانات الآتي بيانها ضمانًا لسداد كامل مستحقات الطرف الأول:..

١٠-تعتبر شروط التنفيذ الملحقة بهذا العقد والموقع عليها من الطرفين جزءًا متممًا له ويلتزم بها الطرف الثاني التزامًا كاملاً، ويعتبر الإخلال بأي من بنودها إخلالاً بهذا العقد.

١١-يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على البضائع الضامنة لمديونيته الناشئة عـــن هـــذا العقد وعلى المخازن المودعة بها هذه البضائع تأمينًا شاملاً ضد كافة الأخطـــار (مثـــل الحريق والسطو وخيانة الأمانة... إلخ) بناءً على طلب الطرف الأول ولصالحه، وتقديم الوثيقة الدالة على ذلك مع التزامه بتجديد الوثيقة دوريًا حتى تمام ســـداد مـــستحقات الطرف الأول، وإذا لم يقم الطرف الثاني بالتأمين أو لم يقم بتجديده إذا استلزم الأمـــر، يحق للطرف الأول القيام بذلك بمعرفته ولصالحه على أن تخصم كافة الرسوم والمصاريف على حساب الطرف الثاني، وذلك دون الإخلال بحق الطرف الأول في فسخ العقد لعدم تنفيذ هذا الشرط.

١٢-تقع مسئولية تخزين البضائع الضامنة للمديونية الناشئة عن هذا العقـــد وفقًـــا للأصول الفنية التي تتناسب مع نوعية هذه البضائع كاملة على عاتق الطـــرف الثـــاني وحده، ويكون مسئولاً عن كافة النتائج التي قد تترتب على مخالفة ذلك.

١٣-يلتزم الطرف الثاني بمراعاة المواصفات الصحيحة التي تلـــزم بهـــا القـــرارات والقوانين السائدة في جمهورية مصر العربية وقت التعامل في البضائع والسلع موضوع هذا العقد، ويتحمل وحده أي مسئوليات أو انحرافات أو عقوبات أو خلافه نتيجة لمخالفة ذلك، وليس له الحق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء في هذا الشأن.

١٤-في حالة إخلال الطرف الثاني بأي شرط من شروط هذا العقد أو إذا ظهر عدم صحة البيانات والمعلومات أو الإقرارات أو المستندات المقدمة منه يعتـــبر هـــذا العقـــد مفسوخًا من تلقاء نفسه ودون حاجة إلى تنبيه أو إنذار أو حكم قضائي أو أي إجـــراء آخر ويصبح من حق الطرف الأول اتخاذ جميع الإجراءات التي يراها مناسبة للمحافظـــة على حقوقه بالإضافة إلى كافة المصروفات والتعويضات المناسبة.

١٥-تختص محاكم الجيزة بمختلف درجاتها بأي نزاع ينشأ بسبب تنفيذ هذا العقد.

الطرف الأول الطرف الثاني

....

٢/٤ نموذج المرابحة في مصرف قطر الإسلامي.

بسم الله الرحمن الرحيم

مصرف قطر الإسلامي	Qater islamic Bank
شركة مساهمة قطرية	S. A. Q

(١)

(وعد بالشراء)

إنه في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م. قد تم الاتفاق بين كل من:

١-مصرف قطر الإسلامي ويمثله........................... طرف أول.

٢-... طرف ثان.

(المقدمة)

حيث إن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ / / والمرقم والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتمم له من المصدر. فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها إيفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقا للشروط التالية:

١-يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية، وأنه قد اطلع على القانون والنظام الأساسي لمصرف قطر الإسلامي (الطرف الأول) ويلتزم في تعامله وفقًا لهذا النظام.

٢-وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة آنفًا وإبرام عقد البيع والشراء بمجرد إعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وصلت إلى الميناء ووردت مستنداتها.

٣-شروط ومكان التسليم: ....

٤-يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية للبضاعة بالإضافة إلى ربح الطرف الأول بنسبة % من التكلفة الكلية.

٥-وافق الطرف الثاني على دفع نسبة % من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كعربون لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (٥) على النحو

التالي:...

....

٦-إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعـــد أو قـــدم بيانـــات أو معلومـــات ومستندات غير صحيحة فيتحمل أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك.

٧-أي نزاع ينشأ عند تنفيذ هذا الوعد يكون من اختصاص محاكم دولة قطر.

٨-حرر هذا الوعد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

الطرف الأول الطرف الثاني

....

بسم الله الرحمن الرحيم

مصرف قطر الإسلامي (عمليات تجارية محلية)

شركة مساهمة قطرية

(٢)

مرابحة على سلع محلية

عقد بيع بالمرابحة

في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م بمدينة الدوحة – قطر، حرر هذا العقد بين كل من:

أولاً: مصرف قطر الإسلامي ويمثله في هذا العقد السيد........................

طرف أول/ بصفته بائعًا

ثانيًا: السيد/...

ومقره:...

طرف ثاني/ بصفته مشتريًا

وأقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي:

البند الأول: باع الطرف الأول للطرف الثاني القابل لذلك البضاعة المبين أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم ( ) بتاريخ ( ) والمرفق بهذا العقد والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد.

البند الثاني: حدد الثمن الإجمالي للبضاعة بمبلغ...... ريال قطري (فقط.....) متضمنًا الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من الطرف الأول مضافًا إليه ربح قدره..... ريال قطري (فقط......) ويتعهد الطرف الثاني بسداد الثمن الإجمالي المشار إليه على النحو التالي:

البند الثالث: تم التوقيع على هذا العقد من قبل الطرفين المنوه عنهما بالبندين أولاً وثانيًا بعد التأكد من حيازة الطرف الأول لهذه البضاعة.

البند الرابع: اتفق الطرفان على أن يكون مكان التسليم هو. ومن ثَمَّ فإن أية مصروفات ومخاطر بعد ذلك يتحملها الطرف الثاني (المشتري) وحده دون الرجوع على الطرف الأول.

البند الخامس: في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة، فإنه يعتبر ناقضًا لوعده، وحينئذ فإنه من حق الطرف الأول بيعها لغيره واستيفاء حقوقه وإن قل الثمن عن مستحقات الطرف الأول كان له أن يرجع على الطرف الثاني (المشتري) بمقدار ما يتحمله من خسائر فعلية تترتب على ذلك. وإن زاد ثمن البضاعة عن مستحقات الطرف الأول كانت هذه الزيادة خالصة له باعتباره مالكًا لها.

البند السادس: في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط من الأقساط الموضح بيانها بالبند الثاني من هذا العقد في موعد استحقاقه، يحق للطرف الأول أن يتخذ الإجراءات القانونية اللازمة لحفظ حقوقه قبل الطرف الثاني الذي عليه أن يتحمل ما يترتب على ذلك من مصاريف وأضرار.

البند السابع: من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع عقد العملية المعروضة لرقابة هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف، كما يقران بالتزامهما التام بما ينتهي إليه رأي الهيئة المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد.

البند الثامن: أي نزاع ينشأ بخصوص هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص محاكم دولة قطر.

البند التاسع: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية بدولة قطر، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية وعقد تأسيس الطرف الأول ومن اختصاص المحاكم القطرية.

البند العاشر: حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

الطرف الأول بصفته	الطرف الثاني بصفته
(البائع)	(المشتري)

بسم الله الرحمن الرحيم

مصرف قطر الإسلامي شركة مساهمة قطرية

(٣)

مرابحة على سلع مستوردة

عقد بيع بالمرابحة

(عمليات استيراد)

في يوم / / ١٤٠ هـ الموافق / / ١٩٨ م بمدينة الدوحة – قطر حرر هذا العقد بين كل من:

أولاً: مصرف قطر الإسلامي ويمثله في هذا العقد السيد:.........................

طرف أول/ بصفته بائعًا

ثانيًا: السيد/................................ومقره:...........................

طرف ثان/ بصفته مشتريًا

وأقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي:

البند الأول: باع الطرف الأول للطرف الثاني القابل لذلك البضاعة المبين أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم ( ) بتاريخ ( ) والمرفق بهذا العقد والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ عن هذا العقد.

البند الثاني: حدد الثمن الإجمالي للبضاعة بمبلغ....... ريال قطري (فقط.......) متضمنا الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من الطرف الأول مضافًا إليه ربح قدره...... ريال قطري (فقط.......) ويتعهد الطرف الثاني بسداد الثمن الإجمالي المشار إليه على النحو التالي:

البند الثالث: تم التوقيع على هذا العقد من قبل الطرفين المنوه بالبندين أولاً وثانيًا بعد التأكد من حيازة الطرف الأول لهذه البضاعة.

البند الرابع: اتفق الطرفان على أن يكون التسليم هو ميناء الوصول، ومن ثَمَّ فإن أجور التفريغ والرسوم الجمركية ومصاريف نقل البضاعة من الميناء إلى مخازن المشتري

والتخليص عليها لا تدخل ضمن الثمن الإجمالي للبضاعة المشار إليها بالبند الثاني من هذا العقد ويتحملها الطرف الثاني (المشتري وحده). ولا يحسب لها نسبة أو مقدار في الربح.

البند الخامس: يتعهد الطرف الثاني بتسلمه لكافة المستندات المتعلقة بالبضاعة محل هذا العقد من الطرف الأول، كما يتعهد بتسلمه للبضاعة المتعلقة بهذه المستندات وذلك بمجرد تفريغها بجهة الوصول ويكون مسئولاً عن تأخير التسلم وما يترتب عليه من أضرار.

البند السادس: في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسليم المستندات الوارد ذكرها في البند السابق أو تسلم البضاعة فإنه يعتبر ناقضًا لوعده وحينئذ فإنه من حق الطرف الأول بيعها واستفاء حقوقه من الثمن وإن قل الثمن عن مستحقات الطرف الأول كان له أن يرجع على الطرف الثاني (المشتري) بمقدار ما يتحمله من خسائر فعلية تترتب على ذلك وإن زاد ثمن البضاعة عن مستحقات الطرف الأول كانت هذه الزيادة خالصة له باعتباره مالكًا لها.

البند السابع: يوقع الطرف الثاني على إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل تسلمه لها أو لمستندات الشحن المتعلقة بها، وتنتهي مسئولية الطرف الأول بتسلم العميل لمستندات الشحن ووصول البضاعة وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقًا للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التي قد تترتب على مخالفته ذلك.

البند الثامن: يلتزم الطرف الثاني بأن يقدم أي ضمانات إضافية يقبلها المصرف (في حالة ما يرى المصرف أن الضمانات المقدمة إليه غير كافية). وذلك في غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ودون أن يكون له أدنى حق في الاعتراض أو التسويف.

البند التاسع: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية النافذة بدولة قطر، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية وعقد تأسيس الطرف الأول ومن اختصاص المحاكم القطرية.

البند العاشر: حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

الطرف الأول بصفته	الطرف الثاني بصفته
(البائع)	(المشتري)

٣/٤ نموذج المرابحة في بنك فيصل الإسلامي المصري.

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م.

فرع: ——————————

عقد وعد بالشراء

إنه في يوم   ١٤هـــ الموافق / / ١٩م: تم الاتفاق بين كل من:

١-بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م. ويمثله............... طرف أول.

٢-.. طرف ثان.

المقدمة

حيث إن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة الأوصاف والكمية على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ / / والمرقم   والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتمم له من المصدر.

فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها إيفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقًا للشروط التالية:

١- يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية عن نفسه أو بصفته، وأنه قد اطلع على القانون والنظام الأساسي لبنك فيصل الإسلامي المصري (الطرف الأول) ويلتزم في تعامله معه وفقًا لهذا النظام.

٢- وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة آنفًا وإبرام عقد البيع والشراء بمجرد إعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وردت مستنداتها.

٣-يعتبر الناقل بصفته وكيلاً عامًا للشحن وكيلاً للطرفين باستلام البضاعة اعتبارًا من وقت تحميلها على ظهر الباخرة من قبل المصدر في ميناء الشحن وحتى ميناء الوصول.

٤-شروط ومكان التسليم:..

٥-يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الأخرى بالإضافة إلى ربح الطرف الأول بنسبة % من التكلفة الكلية.

٦-وافق الطرف الثاني على دفع نسبة % من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كتأمين لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (٥) أعلاه على النحو التالي:...............

٧-يلتزم الطرفان بإبرام عقد البيع بالمرابحة المتعلق بهذا الوعد بمجرد إبلاغ الناقل للطرف الأول باستلامه البضاعة أو مستندات الشحن وفقًا لشروط ومكان التسليم.

٨-إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومات ومستندات غير صحيحة فيتحمل أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك وفقًا لما تحكم به هيئة التحكيم الوارد ذكرها في البند (١٠) الآتي.

٩-إذا امتنع المصدر المذكور أعلاه الذي عينه الطرف الثاني بذاته عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لا يكون الطرف الأول مسئولاً عن أي ضرر يعود على الطرف الثاني الذي عليه أن يدفع كافة المصاريف التي تحملها الطرف الأول من إجراء تنفيذ وفي هذه الحالة لا يعاد للطرف الأول الوعد.

١٠-عند نشوة أي خلاف بين الطرفين بشأن هذا العقد يصعب عليهما حله وديًّا يعرض على محكمين ملتزمين بالشريعة الإسلامية يتم اختيارهم على الوجه التالي:

*حكمًا يختاره الطرف الأول. *حكمًا يختاره الطرف الثاني.

*حكمًا مرجحًا يختاره الطرفان.

*وإذا لم يقم الطرف الثاني باختيار الحكم المرجح أو اختلفا في اختياره اختارت هيئة الرقابة الشرعية بالبنك الحكم المرجح ويتم الفصل في النزاع وفقًا للقوانين والأعراف التجارية السائدة في ج. م. ع. وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية ويكون حكمهم نهائيًا وملزمًا للطرفين.

١١-هذا المحرر من نسختين تسلم كل طرف نسخة منه للعمل بموجبها.

الطرف الأول الطرف الثاني

....

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م.

عقد بيع بالمرابحة

بضاعة من السوق المحلي

إنه في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م. قد تحرر هذا العقد فيما بين كل من:

أولاً: بنك فيصل الإسلامي المصري، شركة مساهمة مصرية، منشأة بالقانون رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٧م ومركزه الرئيسي ١١١٣ شارع كورنيش النيل بالقاهرة.

ويمثله في هذا العقد السيد/..

بصفته:..

(طرف أول بائع)

ثانيًا:..

ومقره:..

(طرف ثاني مشتري)

أقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد على ما يلي:

البند الأول: باع الطرف الأول إلى الطرف الثاني القابل لذلك البضاعة الجاهزة للتسليم وهي..

والمبينة أوصافها وكميتها وشروط ومكان تسليمها بطلب الشراء رقم ( ) المؤرخ ( ) والمرفق بهذا والذي يعتبر هو ووعد الشراء **الموقعين** من الطرف الثاني جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

البند الثاني: تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالي قدره............

يتم سداد على النحو التالي:..

البند الثالث: يقر الطرف الثاني أنه عاين المبيع موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعًا وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنة وليس له حق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء بسبب ذلك.

البند الرابع: يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على المخزن وعلى البضاعة موضوع هذا العقد ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة..إلخ) لصالح الطرف الأول وتقديم الوثيقة دوريًا حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول.

البند الخامس: يلتزم الطرف الثاني بتحويل حساباته الجارية بالنقد المحلي والأجنبي وكذلك كافة الإيرادات الخاصة بالبيع موضوع هذا العقد، سواء كانت نقدًا أو بأوراق تجارية لدى الطرف الأول.

البند السادس: ضمانًا وتأمينًا لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء، فإن الطرف الأول يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع ويحق له إجراء القيد اللازم بالسجل التجاري على المبيع وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

البند السابع: يلتزم الطرف الثاني بإجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية على أي منقولات تفي قيمتها بالدين لصالح الطرف الأول وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

البند الثامن: يوقع الطرف الثاني إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها.

البند التاسع: تنتهي مسئولية الطرف الأول بتسلم البضاعة إلى الطرف الثاني وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقًا للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده، ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التي قد تترتب عن مخالفة ذلك.

البند العاشر: يحق للطرف الأول مطالبة الطرف الثاني بأن يقدم أية ضمانات إضافية يقبلها الطرف الأول (في حالة ما إذا رأى الطرف الأول أن الضمانات المقدمة إليه غير كافية) وذلك في غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ويلتزم الطرف الثاني بتقديم ما يطلب منه دون أن يكون له أدنى حق في الاعتراض أو التسويف.

البند الحادي عشر: يلتزم الطرف الثاني بالقرارات الخاصة بتحديد نسب الربح، كما يلتزم بمراعاة المواصفات الصحيحة للسلع الغذائية، ويتحمل وحده أي مسئوليات أو غرامات أو عقوبات أو خلافه نتيجة مخالفة ذلك، وليس له الحق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء في هذا الشأن.

البند الثاني عشر: يتحمل الطرف الثاني وحده بأي مصروفات أخرى غير واردة في بنود تكلفة العملية موضوع هذا العقد، كما أنه لا يحق للطرف الثاني مطالبة الطـــرف الأول بأي تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأي سبب كان.

البند الثالث عشر: في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قـــسط في تـــاريخ استحقاقه يسقط الحق في التقسيط وتحل كافة الأقساط اللاحقة فورًا دون حاجة لإنذار أو تنبيه.

البند الرابع عشر: من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع هذا العقـــد لرقابة هيئة الرقابة الشرعية بالبنك، كما يقران بالتزامهما التام بما تنتهي إليه رأي الهيئة المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد ولما كان الطرف الأول (البنك) لا يتعامل بالفائدة أخذًا أو عطاءً، فإن أي تأخير في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (العميل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضـــرار بالغـــة بالبنك يستحق معه التعويض بحسبان أن القاعدة الشرعية وهي أساس المعاملات تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وذلك على النحو الذي انتهت إليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي وبنكي فيصل المصري والسوداني، لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أي قسط عن موعد اســـتحقاقه فإنه يحق للبنك بلا أي منازعة تعويضًا عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفتـــرة، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية، وأن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمتـــه تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائيًا ورأيها في باتًا.

البند الخامس عشر: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعـــراف التجارية المحلية النافذة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

البند السادس عشر: أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص هيئة التحكيم المنصوص عليها في المادة ١٨ من قانون إنشاء البنك رقـــم ٤٨ لسنة ١٩٧٧م.

البند السابع عشر: يقر كل من الطرفين أنه قد اتخذ طوال فترة سريان هذا العقــد موطنًا مختارًا له بالعنوان الموضح بصدر هذا العقد وكل الإعلانات والمراسلات التي ترسل على هذا العنوان تعتبر صحيحة ومنتجة لآثارها.

البند الثامن عشر: تحرر هذا العقد من عدد.... نسخة بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

طرف أول	طرف ثاني
....	....

بسم الله الرحمن الرحيم

بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م.

عقد بيع بالمرابحة

(استيراد)

أنه في يوم / / ١٤هـ الموافق / / ١٩م قد تحرر هذا العقد فيما بين كل من:

أولاً: بنك فيصل الإسلامي المصري، شركة مساهمة مصرية، منشأة بالقانون رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٧م ومركزه الرئيسي ١١١٣ شارع كورنيش النيل بالقاهرة.

ويمثله في هذا العقد السيد/...

بصفته:..

(طرف أول بائع)

ثانيًا:...

ومقره:...

(طرف ثاني مشتري)

أقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي:

البند الأول: باع الطرف الأول إلى الطرف الثاني القابل لذلك البضاعة الجاهزة للتسليم وهي:..

والمبينة أوصافها وكميتها وشروط ومكان تسليمها بطلب الشراء رقم ( ) المؤرخ ( ) والمرفق بهذا والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعين من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد.

البند الثاني: تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالي قدره:........................... يتم سداده على النحو التالي:..

البند الثالث: يقر الطرف الثاني أنه قد عاين المبيع موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعًا، وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنة وليس له أدنى حق في الرجوع على الطرف الأول البائع بأي شيء بسبب ذلك.

البند الرابع: يتعهد الطرف الأول بأن يخطر الطرف الثاني بوصول المستندات الخاصة بالبضاعة المبينة وتسليمه هذه المستندات بمجرد وصولها.

البند الخامس: من المتفق عليه بين الطرفين أنه في حالة رفض الطرف الثاني استلام المستندات الوارد ذكرها بالبند السابق يحق للطرف الأول بيـــع البـــضاعة موضـــوع المستندات بالسعر السائد في السوق لحساب الطرف الثاني وقبض الثمن استيفاء لحـــق الطرف الأول، وإذا لم يف ثمن البيع بحقوق الطرف الأول كان له الحق في الرجوع على الطرف الثاني لاستيفاء باقي حقه بكافة الوسائل دون أدنى اعتراض من الطرف الثاني في ذلك.

البند السادس: يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على المخزن وعلى البضاعة موضوع هذا العقد ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة.... إلخ) لصالح الطـــرف الأول وتقديم الوثيقة الدالة على ذلك مع التزامه بتجديد الوثيقة دوريًا حتى تمام ســـداد مستحقات الطرف الأول.

البند السابع: يلتزم الطرف الثاني بتحويل حساباته الجارية بالنقد المحلي والأجـــنبي وكذا كافة الإيرادات الخاصة بالبيع موضوع العقد، سواء كانت نقدًا أو بأوراق تجارية لدى الطرف الأول.

البند الثامن: ضمانًا وتأمينًا لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء، فـــإن الطرف الأول يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع ويحق له إجراء القيـــد الـــلازم بالـــسجل التجاري المعد لذلك بمكتب السجل التجاري على المبيع وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

البند التاسع: يلتزم الطرف الثاني بإجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية على أي منقولات تفي قيمتها بالدين لصالح الطرف الأول وبمصروفات على عاتق الطـــرف الثاني.

البند العاشر: يوقع الطرف الثاني إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها أو لمستندات الشحن المتعلقة بها.

البند الحادي عشر: تنتهي مسئولية الطرف الأول بتسليم البضاعة أو مستندات الشحن إلى الطرف الثاني، وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقًا للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التي قد تترتب عن مخالفة ذلك.

البند الثاني عشر: يحق للطرف الأول مطالبة الطرف الثاني بأن يقدم أية ضمانات إضافية يقبلها الطرف الأول (في حالة ما إذا رأى الطرف الأول أن الضمانات المقدمة إليه غير كافية)، وذلك في غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ويلتزم الطرف الثاني بتقديم ما يطلب منه دون أن يكون له أدنى حق في الاعتراض أو التسويف.

البند الثالث عشر: يلتزم الطرف الثاني بقوانين الاستيراد ولوائحها التنفيذية وكذا القرارات الخاصة بتحديد نسب الربح وأيضًا يلتزم بمراعاة المواصفات الصحيحة للسلع الغذائية، ويتحمل وحده أي مسئوليات أو غرامات أو عقوبات أو خلافه نتيجة مخالفة ذلك وليس له الحق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء في هذا الشأن.

البند الرابع عشر: يتحمل الطرف الثاني وحده بأي مصروفات أخرى غير واردة في بنود مشكلة العملية موضوع هذا العقد وكذا كافة المصاريف الناتجة في حالة إلغاء الاعتماد المستندي أو رفض المورد التوريد كما لا يحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأي تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأي سبب كان.

البند الخامس عشر: في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أي قسط في تاريخ استحقاقه يسقط الحق في التقسيط، وتحل الأقساط اللاحقة فورًا دون حاجة لإنذار أو تنبيه.

البند السادس عشر: من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع هذا العقد لرقابة هيئة الرقابة الشرعية بالبنك، كما يقران بالتزامهما التام بما ينتهي إليه رأي الهيئة المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد.

ولما كان الطرف الأول (البنك) لا يتعامل بالفائدة أخذًا أو عطاءً فإن أي تـــأخر في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (العميل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالبنك يستحق معه التعويض بحـــسبان أن القاعـــدة الشرعية وهي أساس المعاملات تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وذلك على النحو الـــذي انتهت إليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي وبنكي فيصل المصري والسوداني، لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه، فإنه يحق للبنك بلا أي منازعة تعويضًا عمـــا أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير، وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة، فضلاً عن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائيًا ورأيها فيه باتًا.

البند السابع عشر: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعـــراف التجارية المحلية النافذة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

البند الثامن عشر: أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ هذا العقد أو تفسيره يكون مـــن اختصاص هيئة التحكيم المنصوص عليها في المادة (١٨) من قانون إنشاء البنك رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٧م.

البند التاسع عشر: يقر كل من الطرفين أنه قد اتخذ طول فترة سريان هذا العقـــد موطنًا مختارًا له بالعنوان الموضح بصدر هذا العقد وكل الإعلانات والمراسلات التي ترسل على هذا العنوان تعتبر صحيحة ومنتجة لآثارها.

البند العشرون: تحرر هذا العقد من عدد.... نسخة بيد كل طرف نسخة للعمـــل بموجبها.

الطرف الأول	الطرف الثاني
....	....
بائع	مشتري

النتائج والتوصيات

١-تعتبر المرابحة صيغة تمويلية مصرفية مناسبة، يمكن عن طريقها للمصرف الإسلامي توفير احتياجات النشاط التجاري من السلع، وكذلك توفير بعض مستلزمات النشاط الصناعي من خامات ومستلزمات إنتاج وسيطة، بالإضافة إلى توفير السلع المعمرة للمستهلكين، وفي ذلك تنشيط لدورة الطلب في الاقتصاد القومي، وتولد دخول مكتسبة يترتب عليها إنفاق وتشغيل.

٢-المرابحة في حقيقتها — في العمل المصرفي الإسلامي المعاصر — بيع آجل مع زيادة الثمن، وهو مبدأ فقهي مشروع، وهي بذلك تمتاز بالبساطة والوضوح في العلاقة بين المصرف وطالب السلعة، الأمر الذي يجعل لها إقبال من قبل التجار والمستهلكين.

٣-يلزم التأكد من حقيقة الصيغة، ووجود بضاعة انتقلت بالفعل من المورد إلى المصرف إلى العميل، وفقًا لأحكام المرابحة في الشريعة، وليست عملية وهمية، قصد منها التمويل بزيادة مقابل الأجل وكان البيع صوريًا، هذا هو الفرق الهام والأساس بين التمويل بالمرابحة والتمويل الربوي، فالأول ينتج عنه انتقال سلعة من مكان لآخر ومن طرف لآخر وبنسبة ربح معلومة على رأس مال أو تكلفة السلعة، ومن ثَمَّ يترتب عليه زيادة الإنتاج، حيث الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها، مكانًا أو زمانًا أو صفة.

٤-على المصارف الإسلامية أن تعمل على تطوير نظم قبول الودائع، باستحداث وتنويع صكوك المضاربة بأنواعها، وصناديق الاستثمار، وذلك لجذب موارد تتصف بالاستقرار النسبي، فضلاً عن تطوير وتنويع صيغ التوظيف مثل التمويل على أساس الصيغ المركبة من السلم والمرابحة، أو السلم والاستصناع، وتمويل رأس المال العامل لتوفير السيولة للمشروعات وفقًا لصيغة المشاركة مع تطوير النماذج الحاكمة للعلاقة بين أطرافها، والتوسع في إنشاء الشركات المتخصصة التابعة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي وتقديم التمويل اللازم لها، بحيث تتنوع وتتعدد صيغ التوظيف ولا يقتصر على صيغة واحدة هي المرابحة.

٥-تطوير النماذج الحالية الضابطة للتعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية، وتعميم عقد المواعدة المنتهية بالبيع، لما فيه من وضوح وبساطة وضبط فقهي سليم، شهدت بصحته لجنة الفتوى بالأزهر الشريف.

٦-إعداد المخازن التابعة للمصارف الإسلامية المناسبة لحجم التعامل بالمرابحة، بحيث يتم التخزين للبضاعة في مخازن المصرف وتحت إشرافه ضمانًا لعدم السداد.

٧-لا يتوقع توقف المصارف الإسلامية عن العمل بالمرابحة في المستقبل القريب، ولكن نقترح التنويع بين الصيغ المختلفة وتخصيص الوزن النسبي للمرابحة في توظيفات المصارف الإسلامية تحقيقًا للتوازن في هيكل التوظيفات لدى المصارف الإسلامية وتوزيعًا للمخاطر، كما ينبغي كذلك تنويع السلع التي تتعامل فيها المصارف الإسلامية في المرابحة بغرض تقليل المخاطرة.

٨-إن هيكل الودائع لدى المصارف الإسلامية بوضعه الحالي يعاني من جانب سلبي هو تركز معظم الودائع من الودائع قصيرة الأجل التي يحق لصاحبها السحب منها في أي وقت، وعليه فإن طبيعة توظيفات المصارف الإسلامية ستفرض عليها — حتمًا التركيز على التوظيفات قصيرة الأجل سريعة الدوران والعائد، ولا شك أن المرابحة هي التي تتميز بتلك الخصائص، وذلك في ظل غياب الأدوات (الأوراق) المالية قصيرة الأجل المنضبطة بأحكام الشريعة، وهو ما يدعونا إلى التنبيه إلى الأهمية القصوى لتطوير تلك الأدوات، لتلبي حاجة المصارف الإسلامية إلى التوظيف قصير الأجل الذي يتصف بالسيولة في إطار جهد متكامل يقوده بنك التنمية الإسلامي بجدة.

٩-ضرورة زيادة رأس مال المصارف الإسلامية وتدعيم احتياطاتها بغرض توفير موارد ذاتية طويلة الأجل إلى المستوى الذي يكفل لها القيام بنشاط استثماري طويل الأجل وأداء رسالة المصارف الإسلامية في خدمة قضايا تنمية مجتمعاتها.

١٠-إعداد موازنة تخطيطية لكل مصرف إسلامي تغطي مختلف الآجال وتصنيفها وفقًا لأنواع العملة وطول مدة الاستثمار وصيغ الاستثمار في ضوء التوقعات التي تأخذ في الحسبان العوامل ذات التأثير على أنشطة المصرف الإسلامي.

المراجع

المعاجم اللغوية:

- ابن منظور، لسان العرب، الدار المصرية للتأليف والترجمة والنشر، القاهرة، بدون.

- الفيروزأبادي، القاموس المحيط، دار الفكر، بيروت، ١٣٩٨هـ، ١٩٧٨م.

-مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، ط٢، ١٣٨٠هـ/ ١٩٦٠م.

- أحمد بن محمد بن المقري الفيومي، المصباح المنير – الطبعة الثانية ١٩٠٩م، المطبعة الأميرية.

- أبو بكر الرازي، مختار الصحاح – طبعة دار المعارف.

-محمد رواس قلعة جي، حامد صادق، معجم لغة الفقهاء – الطبعة الثانية ١٤٠٨هـ، ١٩٨٨م- دار النفائس – بيروت.

تفسير القرآن الكريم:

- فخر الدين بن عمر الرازي، التفسير الكبير ومفاتيح الغيب، دار الفكر، بيروت، ط١، ١٤٠١هـ، ١٩٨١م.

- محمد بن أحمد القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار الشعب، القاهرة، بدون.

الفقه الإسلامي:

- كمال الدين محمد ابن الهمام، شرح فتح القدير، دار إحياء التراث العربي، بيروت، بدون.

- علاء الدين أبي بكر الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتاب العربي، بيروت، ط٢، ١٤٠٢هـ/ ١٩٨٢م.

- شهاب الدين القليوبي، وعميرة، حاشية على شرح المحلى على منهاج الطالبين، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة، بدون.

- أحمد بن محمد الدردير، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، مطبعة عيسى الحلبي، القاهرة.

- محمد بن أبي بكر ابن القيم، أعلام الموقعين، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة، ١٣٨٨هـ، ١٩٦٨م.

- محمد بن أحمد ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة، ١٩٨٤م.

- أحمد بن محمد ابن قدامة، المغني، مطبعة دار الكتاب العربي، بيروت، ١٩٧٢م.

- محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، الإقناع، مطبعة الحلبي، القاهرة، ١٩٤٠م.

-ابن جزئ المالكي، قوانين الأحكام الشرعية، الطبعة الأولى سنة ١٤٠٦هـ، ١٩٨٥م عالم الفكر بالحسين.

- محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، مغني المحتاج، طبعة ١٣٧٧هـ، ١٩٥٨م – طبعة الحلبي.

-صالح عبد السميع الآبي الأزهري، جوهر الإكليل شرح مختصر خليل – طبعة عيسى الحلبي.

- برهان الدين أبي الحسن علي بن أبي بكر المرغيناني، الهداية شرح بداية المبتدي- الطبعة الأخيرة – طبعة الحلبي.

- الكافي ابن عبد البر، في فقه أهل المدينة المالكي – الطبعة الأولى – مكتبة الرياض.

- أبو البركات الدردير، الشرح الكبير – طبعة دار إحياء الكتب العربية- عيسى الحلبي.

- محمد بن أدريس الشافعي، الأم – طبعة دار المعرفة – بيروت ١٣٩٣هـ، ١٩٧٣م.

- علي بن سليمان بن أحمد السعدي المرداوي، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب ابن خليل – طبعة دار إحياء التراث العربي ١٤٠٦هـ، ١٩٨٦م.

-ابن حزم، المحلى – طبعة دار الآفاق الجديدة – بيروت.

مراجع معاصرة:

-عبد الرحمن الجزيري، الفقه على المذاهب الأربعة، دار الإرشاد لتأليف والطبع والنشر، بيروت، بدون.

- عبد الحميد السائح، أحكام العقود والبيوع في الفقه الإسلامي، البنك الإسلامي الأردني، ١٤٠٣هـ/ ١٩٨٣م.

– عبد الناصر توفيق العطار، أحكام العقود في الشريعة الإسلامية والقانون المــدني، عقد البيع، القاهرة، مطبعة السعادة، ١٩٧٦م.

– سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية القــاهرة، دار الاتحاد العربي، ١٩٧٦م.

– يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإســلامية، مكتبة وهبة، القاهرة، ط٢، ١٩٨٧م.

– عبد الستار أبو غدة، الأجوبة الشرعية في التطبيقات المصرفية، ومجموعــة دلــة البركة، جدة، ط١، ١٤١٣هـ/ ١٩٩٣م.

–مركز الاقتصاد الإسلامي، دليل الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، القاهرة، ١٩٨٩م.

– عبد الحميد البعلي، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، القاهرة، الــسلام العالمية للطبع، القاهرة، بدون.

– محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، الكويت، مكتبــة الفلاح، ١٤٠٤هـ/ ١٩٨٤م.

–بيت التمويل الكويتي، فتاوى شرعية في المسائل الاقتصادية، ط١، ١٤٠٨هـ/ ١٩٨٧م.

–بيوع الأمانة في ميزان الشريعة، الكويت، ط١، ١٩٨٣م.

–بنك دبي الإسلامي، فتاوى شرعية في الأعمال المــصرفية، ط١، ١٤٠٦هـ، ١٩٨٥م.

– محمد خاطر، جهاد في رفع بلوى الربا، بنك فيصل الإسلامي، القاهرة، بدون.

– محمد وفا، إبراز صور البيوع الفاسدة، مطبعة السعادة، القاهرة، ١٩٨٤م.

–هيئة الرقابة الشرعية، بنك فيصل الإسلامي السوداني، فتاوى هيئة الرقابة الشرعية، ط الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، بدون.

– رفيق المصري، كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، (مقال) مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٢، ١٤٠٢هـ/ ١٩٨٢م.

-بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية (مقال) مجلة الأمة، العدد ٦١، المحرم ١٤٠٦هـ، سبتمبر ١٩٨٥م.

- حسن عبد الله الأمين، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، مجلة المسلم المعاصر، العدد (٣٥) ١٤٠٣هـ.

- الغريب ناصر، ضوابط ومعايير تحويل العمليات في المصارف الإسلامية، مركز الاقتصاد الإسلامي، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، ١٩٨٥م.

-قسم البحوث الفقهية، بيع المرابحة، بنك الخرطوم، السودان، نشر مجلة المصارف العربية، (أيار) ١٩٩٣م.

- محمود بن إبراهيم الخطيب، المرابحة الداخلية، المؤتمر الأول، الجامعة الأردنية، كلية الشريعة بالتعاون مع البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار بعنوان: المستجدات الفقهية في معاملات البنوك، ذي القعدة ١٤١٤هـ/ أيار ١٩٩٤م.

- الصديق الضرير، أشكال وأساليب الاستثمار في البنوك الإسلامية، بحث مقدم لندوة التمويل بالمشاركة، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، جدة، ١٩٨٢م.

- أميرة مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي القاهرة ١٩٩٢م.

- محمد صلاح الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية، وكيف عالجها الإسلام، دار الوفاء، المنصورة، ١٩٩٠م.

-المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، تقرير مجلس الفكر الإسلامي في الباكستان، جامعة الملك عبد العزيز، جدة ط٢، ١٩٨٤م.

- جمال الدين عطية، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق المؤسسة الجامعية للدراسات بيروت ط٢ ١٩٩٣م.

-د. جمال الدين عطية الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، مذكرة داخلية المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة.

-الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، ط١، ١٩٧٧م.

- محمد عفيفي حمودة، تحليل القرارات والنتائج المالية، مكتبة عــين شمــس، ط١، ١٩٨٦م.

- عاشور عبد الجواد عبد الحميد، مشروعات المشاركة الإسلامية الدولية، رســالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٨م.

-تجربة البنوك الإسلامية، كتاب الأهرام الاقتصادي، القاهرة، عدد يوليو ١٩٩٠م.

- يوسف كمال، فقه الاقتصاد النقدي، دار الهداية، القاهرة، ١٩٩٣م.

- حمدي بارود، بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق المصرفي المعاصر رسالة دكتــوراه كلية الحقوق، جامعة القاهرة، ١٩٨٩م.

-التقارير السنوية للمصارف الإسلامية.

- عبد الله أبو زيد بن بكر، بحث المرابحة للآمر بالشراء مقدم لمجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

* * *

الفهرس العام